

**Die Entwicklung der Lehre
vom Handel und Absatz und ihr Einfluß
auf die Betriebswirtschaftslehre**

von

Dipl.-Hdl. Georg Otto Schudrowitz

aus

Holzminden

1969

Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Entwicklung der Lehre vom Handel und Absatz und ihr Einfluß auf die Betriebswirtschaftslehre

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)
an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt
von
Dipl.-Hdl. Georg Otto Schudrowitz
aus
Holzminden

Die Entwicklung der Lehre
vom Handel und Absatz und ihr Einfluss
auf die Volkswirtschaftslehre

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der
Wirtschaftswissenschaften
an der
Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg



Referent: Professor Dr. Georg Bergler

Korreferent: Professor Dr. Hanns Linhardt

Tag der mündlichen Prüfung: 10. Januar 1968

V o r w o r t

Der weite zeitliche und inhaltliche Rahmen, in den die Arbeit gestellt ist, machte die Beschränkung auf Grundlegendes notwendig; zugleich war die Gefahr einer übertriebenen Interpretation zu vermeiden, so daß - um überhaupt Folgerungen ziehen zu können - zunächst Systeme und Werke umrissen wurden. Daraus resultiert eine Vielfalt wiedergegebener Gedanken; die Beschränkung auf deren Kern durch die notwendige Kürze der Darstellung beansprucht teilweise vielleicht viel Geduld des Lesers.

Die Ermutigung zu einer historischen Betrachtung erhielt ich in Seminaren und Vorlesungen von Herrn Prof. Dr. G. Bergler, so daß sich der Gedanke, die Entwicklung der Systeme selbst zu systematisieren, verdichtete.

Es ist mir ein aufrichtiges Bedürfnis, meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. G. Bergler, für grundlegende Einsichten sowohl in das Wesen der Wirtschaft als auch in die Geschichte zu danken.

Desgleichen bin ich Herrn Univ.-Doz. Dr. L. Berekoven für viele wertvolle Hinweise und Anregungen zu großem Dank verpflichtet.

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	II
Einleitung	1
1. Zum Gang der Untersuchung	1
2. Begrifflich-methodologische Vorbemerkung	4
1. Teil: Die historischen Ansätze	7
I. Die Handlungswissenschaft	7
1. Handlungswissenschaftliche Systemversuche	7
a) Der Beginn der handlungswissenschaftlichen Betrachtungsweise bei Marperger	7
b) Der Beginn der Systematisierung des Kaufmannswissens bei Pock durch den Gedanken vernunftmäßigen Handelns	9
c) Die Erweiterung der Betrachtungsweise bei May	11
d) Die Systematisierung des Kaufmannswissens durch Ludovici	16
e) Die "verteilende Klasse" als Gegenstand der Untersuchung von Leuchs	20
f) Begriffliche Klärungen als Hauptverdienst der Arbeit Buses	26
2. Zusammenfassung und Ergebnis	30
a) Zum Erkenntnisgegenstand	30
b) Zum Auswahlprinzip	32
c) Die Handlungswissenschaft als Wissenschaft	35
II. Kameralwissenschaft, Handlungswissenschaft und Privatwirtschaftslehre	37
1. Zur Einteilung der Kameralwissenschaft	37
2. Zinckes System der Wirtschaft	38
3. Die Hinwendung zur Staatsidee bei Justi	41
4. Baumstarks System der Kameralwissenschaft	42
5. Zusammenfassung und Ergebnis	44

	<u>Seite</u>
III. Die Handelswissenschaften	49
1. Vorbemerkung	49
2. Die Sonderstellung Büschs	49
3. Untersuchung einiger handelswissen- schaftlicher Lehrbücher	51
4. Handelswissenschaftliche Systemver- suche	56
5. Zusammenfassung und Ergebnis	63
2. Teil: Der Übergang	69
V. Versuche zur Weiterentwicklung der Lehre im 19. Jahrhundert: Lindwurm und Emminghaus	69
1. Untersuchung der Werke Lindwurms im Hinblick auf die Weiterführung der Lehre vom Handel	69
a) Das System der Staats- und Privat- wirtschaftslehre	69
b) Die Handelsbetriebslehre	72
2. Die Betrachtung des Handels bei Emminghaus	75
3. Zur neuen Problemstellung, insbes. durch Lindwurm	78
VI. Institutionale und funktionale Ansätze zur Er- fassung des Handels innerhalb volkswirtschaft- licher Arbeiten	
1. Vorbemerkung zur volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise des Handels	81
2. Untersuchung der volkswirtschaftlichen Darstellungen über den Handel	82
a) Ehrenberg	82
b) van der Borgh	85
c) Gruntzel	87
3. Zur funktionalen Betrachtungsweise	91
4. Zusammenfassung und Ergebnis	93

	<u>Seite</u>
VII. Die österreichische Verkehrslehre	95
1. Die Vorarbeiten Sonndorfers	95
2. Weiterführung und Vertiefung der Lehre Sonndorfers durch Hellauer	97
3. Die Bedeutung der österreichischen Verkehrslehre	101
VIII. Der Übergang von der handelswissenschaftlichen zur privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise	103
1. Die Handelshochschulen und die Auseinandersetzung mit den Handelswissenschaften	103
2. Die Vertiefung der handelswissenschaftlichen Gebiete	106
3. Begriffliche Erörterungen	109
4. System und Bedeutung der Lehre Schärs	115
a) Begriffliches	115
b) Das Leitmotiv und der Gegensatz zum Gewinnprinzip	117
c) Versuch zur Bestimmung der Bedeutung der Lehre Schärs	123
5. Zusammenfassung und Ergebnis	126
3. Teil: Die neuere Entwicklung	133
IX. Vorbemerkung	133
X. Die Entwicklung der Absatzlehre	136
1. Ansätze der Betriebswirtschaftslehre in den 20er Jahren	136
2. Das induktive Vorgehen von Schnutenhaus und dessen Einordnung der Absatzlehre in die Betriebswirtschaftslehre	142
3. Das System Schäfers	145
4. Vorläufige Bestimmung der Grundtendenzen der Absatzlehre	152
XI. Zu Ansätzen aus der Praxis	156

	<u>Seite</u>
XII. Untersuchung originärer Arbeiten in ihrem möglichen Beitrag zur Absatzlehre	161
1. Die Markt- und Verbrauchsforschung als "hinkunftsorientierter" Ansatz	161
2. Die Lehre vom Markenartikel und ihr Beitrag zur Entwicklung des "Marktdenkens"	168
3. Die Werbelehre	174
a) Die Mittel-Zweck-Beziehung	174
b) Die Bestimmung des Werbezwecks	177
aa) aus der Beziehung zum Handel	177
bb) aus der Beziehung zum Vertrieb	179
4. Zusammenfassung und Ergebnis	184
XIII. Die Berücksichtigung von Fragen des Absatzes in privat- bzw. betriebswirtschaftlichen Arbeiten (nach 1919)	188
1. Die Berücksichtigung in sog. privatwirtschaftlichen Werken	189
a) Leitner	189
b) Rieger	191
2. Die Behandlung des Absatzes in betriebswirtschaftlichen Arbeiten	193
a) Schmidt	193
b) Schmalenbach	195
c) Kritik	196
3. Die beginnende Einbeziehung von Fragen des Absatzes in die Betriebswirtschaftslehre	198
a) Nicklisch	199
b) Die Berücksichtigung der funktionalen Gliederung bei	
aa) Hoffmann	204
bb) Lohmann	205
4. Zur weiteren Entwicklung	207
XIV. Die Entwicklung der Absatzlehre nach dem 2. Weltkrieg	212
1. Vorbemerkung	212
2. Die vertriebstechnische und organisatorische Richtung	215
a) W. Koch	215
b) Ruberg	217

	<u>Seite</u>
3. Die Darstellung des Absatzes innerhalb betriebswirtschaftlich-theoretischer Gesamtdarstellungen	219
a) Mellerowicz	219
b) Schäfer	221
c) Weitere Arbeiten und Zusammenfassung	223
4. Die Behandlung des Absatzes im Rahmen der betriebswirtschaftspolitischen Betrachtung	225
5. Die instrumentale Betrachtungsweise	238
6. Zur Art der Gliederung unter besonderer Berücksichtigung der instrumentalen Betrachtungsweise	240
7. Zusammenfassung und Ergebnis	247
XV. Absatzlehre und Identitätsprinzip	251
XVI. Wirtschaftsordnung und Absatzlehre	264
XVII. Die Weiterentwicklung der Lehre vom Handel	269
1. Vorbemerkung	269
2. Die Fortführung der Lehre vom Handel durch Hirsch, Nieschlag und Seyffert	270
a) Hirsch	270
b) Nieschlag	273
c) Seyffert	275
d) Zusammenfassung	276
3. Die Weiterführung des funktionalen Denkens	278
4. Die Problematik der Entwicklung	282
5. Zusammenfassung und Ergebnis	287
XVIII. Zur Handelsbetriebslehre	289
1. Handelsbetriebslehre, Absatzlehre und Betriebswirtschaftslehre	289
2. Die typologische Betrachtungsweise als Möglichkeit der theoretischen Erörterung insbes. des Handelsbetriebs	292
Schluß	300
XIX. Zur Frage der Kontinuität der Entwicklung	300

Einleitung

1. Zum Gang der Untersuchung

Die betriebswirtschaftliche Forschung hat sich auf der Suche nach wissenschaftlichen und vorwissenschaftlichen Ansätzen der Disziplin verhältnismäßig häufig mit der Handlungswissenschaft und den Handelswissenschaften beschäftigt. Wenn auch Wert und theoretischer Gehalt dieser Gebiete umstritten sind, so wird doch ersichtlich, daß zunächst systematisierende Arbeiten aus dem Gebiet des Handels bzw. der Handlung als Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre angesehen werden.

Lassen sich, so kann gefragt werden, hieraus Erkenntnisse gewinnen, die auf das Wesen der Betriebswirtschaftslehre hinweisen?

Diese Frage erscheint von der Aufgabe der Wissenschaft, allgemeingültige Erkenntnisse und Gesetzmäßigkeiten zu finden, gerechtfertigt; wird aber von der Betriebswirtschaftslehre als angewandter Wissenschaft ausgegangen, so sind es zunächst praktische Probleme, die wissenschaftlicher Erörterung bedürfen. Diese Probleme haben sich aber seit jener Zeit grundlegend gewandelt, weil Wirtschaft etwas Dynamisches ist, "denn sie i s t n i e m a l s , sondern w i r d fortwährend"¹⁾; auch der Gedanke, daß zwar praktische Probleme zugrunde liegen, aber doch eine Theorie geschaffen werden müsse, um eine "Anwendung" zu ermöglichen, kann nicht weiterführen: der Abstraktionsgrad ist zugleich abhängig von der Kompliziertheit und Weite des Problems.

Die Frage der Kontinuität muß darum kritisch untersucht werden, wobei an die wissenschaftlichen Ansätze angeknüpft wird: es geht vor allem um die Untersuchung der

1) Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, Nürnberg 1961, S. 69

Systeme und damit der wissenschaftlichen Ansätze, die zur Betriebswirtschaftslehre hinführten.

Dabei muß der Untersuchungsgegenstand bis zum 19. Jahrhundert sehr breit gewählt werden, weil auch "volkswirtschaftliche" und "staatswissenschaftliche" Arbeiten sich mit Fragen des Handels befassen, denn der "Handel ist wohl neben dem Gelde das älteste Objekt nationalökonomischer Untersuchungen"¹⁾.

Trotzdem erscheint eine Einschränkung erforderlich; sie ergibt sich aus der Beschränkung auf Systeme des Handels, die vom Einzelbetrieblichen - sei es als Institution im Sinne der Handlung oder als Tätigkeit dieser Institution - ausgehen. Daß dieses Vorgehen nur prinzipielle Bedeutung haben kann, wird im Laufe der Darstellung sichtbar werden.

Aus dem Titel der Arbeit könnte auf eine Gleichstellung von Handel und Absatz geschlossen werden. Wie das Verhältnis beider Begriffe zueinander aufzufassen ist, ergibt sich später aus der Darstellung.

Wenn in dieser Arbeit vom Gedanken des Handels und Absatzes ausgegangen wird, die in ihrem Beitrag zu einer Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre zu klären sind, so könnte die erneute Bearbeitung dieses Themas als überflüssig erscheinen, weil gerade auf diesem Gebiet zwei Arbeiten vorhanden sind: die "Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre" von Eduard Weber, 1914 erschienen, und die "Geschichte der handels- und absatzwirtschaftlichen Literatur" von Leitherer, 1961 erschienen.²⁾

Webers Arbeit erfaßte die Entwicklung bis etwa 1912.

Leitherer bearbeitete nicht allein die deutschsprachige Literatur, sondern auch die angelsächsische, französische

-
- 1) Burri, Joseph, Die Stellung des Handels in der nationalökonomischen Theorie seit Adam Smith, Zeitschrift für d. ges. Staatsw., 69. Jg. 1913, S. 574 (in Anlehnung an Hermann)
 - 2) Weber, Eduard, Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre, Tübingen 1914; Leitherer, Eugen, Geschichte der handels- und absatzwirtschaftlichen Literatur, Köln-Opladen 1961

und italienische und die Arbeit reicht auch zeitlich sehr weit zurück. Leitherer ging davon aus, daß "zuerst ... einmal Quellen zusammengefaßt werden (mußten)"; er konnte so "das Schwergewicht dieser Arbeit nicht auf die Theorie über den Handel und die Warendistribution legen"¹⁾.

In der vorliegenden Arbeit soll nun versucht werden, auf Grund der historischen Ansätze und der neueren Entwicklung zu Ergebnissen zu gelangen, die sich auf die Betriebswirtschaftslehre beziehen. Eine wissenschaftliche Objektivierung des Gehalts der Handels- und Absatzlehre erschien trotzdem noch nicht endgültig möglich. Es galt vor allen Dingen, die Entwicklung, auch die neuere, differenzierter darzustellen, um Grundtendenzen zu erkennen.

Eine methodologische Klärung war dabei unumgänglich, gerade deshalb, weil Handel und Absatz bevorzugt als Übergang zu einer volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise angesehen werden. Auch Leitherer scheint mehr einer volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise zuzuneigen.²⁾

Ein Problem der Darstellung liegt darin, daß die historischen Arbeiten aus der jeweiligen Sicht und vom Ausgangspunkt her abgehandelt wurden. Es mußten darum erneut Gebiete untersucht werden, die vom Thema her etwa schon in der Arbeit Leitherers enthalten waren. Andererseits mußte die Darstellung erweitert werden. Die Entwicklung der Absatzlehre z.B. bedurfte Untersuchungen, die an einzelne Werke anknüpften. Die Entwicklung der Absatzlehre mußte historisch dargestellt werden, so daß die mehr referierende Darstellungsart - trotz der Vorarbeiten - erforderlich erschien, um den tatsächlichen Verlauf zu erkennen.

Das Schwergewicht der Arbeit lag auf der Untersuchung der Frage, wie sich Handels-, Absatz- und Betriebswirtschaftslehre entwickelten und in welchem Verhältnis sie

1) Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 9

2) Vgl. etwa ebenda, S. 153 ff.

zueinander stehen. Daß dabei auf das Wesen der Lehren eingegangen werden mußte, erscheint offensichtlich, dennoch konnte dieses Problem nicht ausschließlich und erschöpfend behandelt werden.

2. Begrifflich-methodologische Vorbemerkungen

Die Arbeit geht von historischen Ansätzen aus. Dabei mag es als überflüssig erscheinen zu betonen, daß diese Ansätze in einem gedanklich geschlossenen System stehen und aus diesem heraus gesehen werden müssen. Auch wenn manche Ansätze modern anmuten, d.h. Wesentliches der heutigen Auffassung vorwegzunehmen scheinen, so muß doch immer das Ganze der Erkenntnis, der Zusammenhang, gesehen werden. Damit wird nicht ausgeschlossen, daß etwas Neuartiges nicht hervorgehoben wird. Aber dieses Neuartige ist mit dem System verbunden, erst so erhält es Bedeutung.

Damit ist das Problem der Kontinuität eng verbunden. Wenn der gegenwärtige Stand aus der Vergangenheit erklärt wird, so kann nicht von einzelnen Gesichtspunkten ausgegangen werden, wenn nicht zugleich das Gesamt berücksichtigt wird. Veränderungen, die zur Entwicklung nötig sind, werden so als Veränderungen des Systems aufgefaßt, wobei die Veränderung von außen und innen einsetzen kann, sich aber auf das ganze System fortpflanzt i.S. einer durchgreifenden Umgestaltung.

Eine Lösung dieses Problems bietet sich in der Darstellung des Prinzips an, nach dem die "Mannigfaltigkeit von Erkenntnissen zu einem Wissensganzen"¹⁾ geordnet ist. Die Grund-

1) Eisler, Rudolf, Art. System, in: Wörterbuch der philosophischen Begriffe, Bd. 3, 4. Aufl. Berlin 1930, S. 204

züge und die tragenden Ideen sollen den Aufbau des Systems deutlich machen. Prinzip und Aufbau der Systeme werden so zum Leitfaden der Darstellung.

Es gehört zum Wesen wissenschaftlicher Arbeiten, daß sie zur begrifflichen Klärung beitragen sollen. Wird der Begriff als "Denkprodukt"¹⁾ genommen, so wird der Bezug zum System deutlich; Veränderung und Entwicklung des Systems führen so zur Veränderung und Entwicklung des Begriffes. Auch daran soll in der Darstellung angeknüpft werden, wobei der Begriff als Ausdruck des Systems aufgefaßt werden kann.

Damit wird von vornherein eine enge Abgrenzung der Begriffe, wie man etwa zwischen Handel und Absatz erwarten würde, ausgeschlossen. Enge Definitionen müssen einer historischen Arbeit fremd sein. Sie würden die Darstellung der Entwicklung bewußt simplifizieren und zu falschen Ergebnissen führen. Jedes System hat Begriffe, die im Wort mit anderen Systemen gleich sein mögen, entscheidend ist aber das bei einem "Worte Gedachte"²⁾.

Dies gilt in gleichem Maße für die heutigen Systeme. Wenn Handel und Absatz gleichgesetzt werden, als Verhältnis des Speziellen zum Allgemeinen oder umgekehrt oder als sich gegenseitig ergänzend aufgefaßt werden, so spiegelt sich darin die Vielfältigkeit der Systeme wider. Was unter "Absatz" oder unter "Handel" zu verstehen ist, kann sich nur aus den Systemen selbst ergeben, wobei sich Entwicklungstendenzen abzeichnen mögen, die aber nie absolute Geltung beanspruchen können.

Damit ist die Art des Vorgehens charakterisiert. Daß die behandelten Systeme und Ansätze eine Entwicklungsrichtung aufweisen, die dargelegt werden soll und kann,

1) Vgl. Eisler, Rudolf, Art. Begriff, in: Wörterbuch der philosophischen Begriffe, Bd. 1, 4. Aufl. Berlin 1927, S. 175

2) Eisler, Rudolf, Art. Begriff, a.a.O., S. 175

erleichtert die Art des Vorgehens, darf aber nicht zu grob verallgemeinernd-schematisierenden Folgerungen führen.

1. Teil: Die historischen Ansätze

I. Die Handlungswissenschaft*

1. Handlungswissenschaftliche Systemversuche

a) Der Beginn der handlungswissenschaftlichen Betrachtungsweise bei Marperger

Der Anfang einer Lehre von Handel und Handlung ist schwierig zu setzen, weil ein abrupter Übergang selten erfolgte, andererseits etwas Neues schon vorhanden sein muß.

Der Beginn der Handlungswissenschaft wird heute überwiegend im Erscheinen von Savarys "Le Parfait Négociant" im Jahre 1675 gesehen.¹⁾ Weber sieht in diesem Werk den entscheidenden Schritt zur Handlungswissenschaft als Wissenschaft.²⁾ Das Werk Savarys wurde sehr früh ins Deutsche übersetzt und beeinflusste die damaligen Werke, die vorher nur "verkehrs- und rechnungstechnische Anleitungen"³⁾ waren. Der Beginn einer Handlungswissenschaft in Deutschland kann aber erst im 18. Jahrhundert gesehen werden, als "die ersten systematischen und darum wissenschaftlichen Bearbeitungen des Gebietes der Handlungswissenschaft (Handelsbetriebslehre) erfolgten"⁴⁾.

Für die Handlungswissenschaft bezeichnet Weber Marperger als auf der Schwelle zur neuen Wissenschaft stehend⁵⁾.

* Die historischen Ansätze sind mit relativ vielen und ausführlichen Zitaten belegt, einmal, weil die Werke jener Zeit nur schwer greifbar sind, zum anderen aber auch, weil die sinngemäße Wiedergabe von historisch weit zurückliegenden Werken leicht zu Entstellungen führen würde.

1) Vgl. Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl. Stuttgart 1963, S. 33

2) Weber, Eduard, Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre, Tübingen 1914, S. 22

3) Seyffert, Rudolf, a.a.O., S. 32

4) Weber, Eduard, a.a.O., S. 4

5) Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 66; vgl. auch S. 41 f.

Marperger versuchte, ein dem Werk Savarys ähnliches Buch für deutsche Verhältnisse zu schaffen.¹⁾ So wie Savary, geht auch er vom rechtlichen Standpunkt aus, insbesondere von den Handelsgesetzen, von Kauf und Verkauf und vom Wechselrecht.²⁾ In einem anderen Werk behandelt er in Frage und Antwort Fälle aus dem Kaufmannsleben, wobei wiederum das Rechtliche eine besonders große Rolle spielt. Er bringt insbesondere Fälle aus dem Wechselrecht³⁾ und von "Gesellschaftssachen"⁴⁾. In seinem "Historischen Kauffmann" gibt er Beschreibungen, die teils wirtschaftsgeschichtlich sind, teils aber auch mit dem Ziel unmittelbarer Belehrung geschrieben wurden, die zu "fernerer nützlichen Speculation angewandt werden"⁵⁾.

Einen anderen Weg beschreitet er im "Wohl-untewiesenen Kauffmanns-Jung"⁶⁾, in dem es ihm um die "Beförderung der Kauffmannschaft" durch "tüchtige Schulen und Collegia"⁷⁾ geht. Die Jugend solle "hernach nicht mehr so unwissend, roh und ungeschliffen, oder so zu sagen mit ungewaschenen Händen, zu denen Mechanischen und Mercantilischen Professionen, hingehen"⁸⁾. Es gelingt Marperger aber nicht, ein System aufzustellen. Seine Werke sind Stoffsammlungen, die von dem Gesichtspunkt des "Kaufmännischen" ausgehen, aber kein System dazu enthalten. Aus der damaligen Situation ist dies verständlich: der Handel begann erst, sich auszuweiten, die merkantilistische Wirtschaftsweise steckte in Deutschland noch in den Anfängen.

1) Vgl. Marperger, Paul Jacob, Neu-eröffnetes Handelsgesetz oder Wohlbestelltes Commerciens-Collegium, Hamburg o.J.; vgl. auch Weber, Eduard, a.a.O., S. 39 ff.

2) Vgl. Marperger, Paul Jacob, a.a.O., Vorrede

3) Marperger, Paul Jacob, Zulänglicher Vorrat unterschiedlicher von denen berühmtesten Universitäten und Handelsplätzen über allerhand die Kauffmannschaft betreffende Vorfälle, eingeholten Responsorum und Kauffmännischer Pareres, Hamburg 1709, S. 3 ff.

4) Ebenda, S. 200 ff.

5) Marperger, Paul Jacob, Historischer Kauffmann oder Unterschiedliche Curieuse und Denckwürdige Der wertesten Kauffmannschaft angehende Begebenheiten und Geschichte, Lübeck und Leipzig 1708, aus dem Titel

6) Marperger, Paul Jacob, Wohl-untewiesener Kauffmanns-Jung, Nürnberg 1715

7) Ebenda, Vorrede

8) Ebenda, Vorrede

- b) Der Beginn der Systematisierung des Kaufmannswissens bei Pock durch den Gedanken vernunftmäßigen Handelns

Etwa zur gleichen Zeit wie die Schriften Marpergers erscheint ein Werk, das noch zum Teil in religiösen Zusammenhängen wurzelt, teilweise aber schon von der rationalistischen Geistesströmung erfaßt ist und so als Übergang zu den Handelszyklopädiën anzusehen ist, die etwa 30 Jahre später erscheinen. Insbesondere das Erste Kapitel des Werkes von P o c k ¹⁾ spiegelt den Versuch wider, eine religiöse Gesamtschau in das Werk zu übernehmen und daraus eine Lehre von der Handlung zu entwickeln, so etwa, wenn über den Kaufmann gesagt wird:

"Vor allem muß ein Kauffmann ein Gottförchtiger und aufrichtiger, Treu und Glauben haltender ehrlicher Mann seyn, dann durch die Gottesforcht muß er sich würdig machen des göttlichen Seegens, welchen er umb so mehr bedarff, weilen die Handelschafft zu Wasser und zu Land, in der Ferne und zu Haus, gar viel mehr Gefahren als andere Handthierungen unterworffen seyn, und ohne den Seegen Gottes ein Handelsmann gar bald in äußerste Armuth verfallt." ²⁾

Der Übergang zur "Wissenschaftlichkeit" (im damaligen Sinne von "Kenntnis") kann darin gesehen werden, daß Pock folgende Eigenschaften und Kenntnisse vom Kaufmannsstand verlangt:

"... dieser Stand erfordert Leute von gesunden und reinen Gehirn, in welchen so viel Wissenschaften zusammen fließen, als unterschiedliche andere Ständ insgesamt nöthig haben, wie sich dann ein Kauffmann in Ein- und Verkauffen seiner Waaren, wechßlen, ausborgen, Geld auf Interesse nehmen, Waaren versenden, und wieder empfangen, auf Reisen, zu Hause ... klüglich vorzusehen und allemal hundert Augen vonnöthen hat, wann er nicht übervorthelt und umb Ehre, Credit, guten Namen, und seine baare Mittel will gebracht werden." ³⁾

-
- 1) Pock, Johann Joseph, Hochschätzbarer Ehren-Crantz der Kauffmannschafft, München 1726
2) Pock, Johann Joseph, a.a.O., Anderer Theil, S. 55
3) Pock, Johann Joseph, a.a.O., Anderer Theil, S. 57 f.

Im ersten Teil seines Werkes geht Pock vorwiegend von der rechtlichen Seite aus (insbes. 3. und 4. Titel). Den zweiten Teil leitet er folgendermaßen ein:

"Als kommet uns nunmehr zu betrachten, wie so dann die Menschen angefangen, einer das Seine dem andern hinüber zu geben, dem andern einzuraumen, und eigenthümlich zu überlassen, wordurch Tauschen und Verkauffen entstanden."

Pock erklärt die Entstehung des Handels folgendermaßen:

"Also dann, was die Natur durch ihre Gaben ungleich gemacht, das wurde durch das Tauschen ersetzt, und also eingerichtet, daß der Abgang ein- oder mehrerer Sachen durch den vertauschten Überfluß anderer Sachen gehoben ware. Damalen wurde die Handlung eben so genau nicht untersucht, ob jemand dem andern zu viel oder zu wenig gäbe, sondern es kame bloß auf den Willen und Wohlgefallen der Tauschenden selbst an."¹⁾

Pock erklärt die Entstehung der Handlung aus dem Tauschen und Verkaufen.²⁾ Da er die Nutzbarkeit und Notwendigkeit dieser Vorgänge - besonders im Hinblick auf das "gemeine Wesen"³⁾ - anerkennt, sei auch die Handlung und die sich damit befassende Handelschaft notwendig. Es sei darum berechtigt, daß ihr ein ehrlicher Gewinn zufließe.⁴⁾ Zum Gewinn führt Pock weiter aus:

"Der Haupt-Vortheil und Freyheit, warumen alle Kauff-Leut handeln, ist, daß ihnen vor ihre Sorgfalt, Mühe, Arbeit und Gefahr, ein ehrlicher Gewinn, durch das natürliche Vernunfft-Liecht selbst, durch allgemeines Völcker-auch geist- und weltliche Rechten, zugelassen seye."⁵⁾

Die Höhe des Gewinns hänge aber vom Gewissen des Kaufmanns ab und findet dort seine natürliche Grenze.⁶⁾ Wenn der Kaufmann genügend Kenntnisse haben müsse, aber auch gottesfürchtig sein müsse, so kann er einen (ehrlichen) Gewinn erzielen. Das Werk Pocks will die Kenntnis hierzu vermitteln.

1) Pock, Johann Joseph, a.a.O., Anderer Theil, S. 3

2) Vgl. auch ebenda, And. Theil, S. 38

3) Ebenda, And. Theil, S. 713

4) Vgl. ebenda, And. Theil, S. 713

5) Ebenda, And. Theil, S. 713

6) Ebenda, And. Theil, S. 714

Der Vorteil und auch der Fortschritt des Pockschens Werkes liegt in der Beschreibung und Systematisierung alles dessen, was der Kauf- (bzw. Handels-)mann wissen sollte. Damit löst er sich aus dem mittelalterlichen Glauben der Schicksalsgebundenheit und leitet über zu einer vernunftgläubigen Zeit, in der versucht wird, durch Kenntnis und - damit verbunden - rationales Handeln das eigene Schicksal zu beeinflussen.

ä) Die Erweiterung der Betrachtungsweise bei May

Die Werke der eben behandelten Autoren beschäftigten sich mehr oder weniger ausdrücklich mit den für das Betreiben der Handlung erforderlichen Kenntnissen, ohne sie aber scharf abzugrenzen. Das Sammeln des Stoffes aber kann noch nicht als Wissenschaft angesehen werden, es ist nur eine Vorform, aus der sich nach und nach Systeme herausbildeten. May ist sich der Unzulänglichkeit eines "systematischen" Vorgehens noch bewußt, wenn er sein Werk einen "Versuch" nennt. Er rühmt die Fülle handlungswissenschaftlicher Arbeiten, aber es fehle an "Werken, die in einem ordentlichen Zusammenhang alle Theile der Handlungswissenschaft theoretisch und praktisch abhandeln"¹⁾.

"Verschiedene Gelehrte und Handelsleute haben sehr überzeugend dargethan, wie viel der Flor der Handlung zu der Macht und zu der Glückseligkeit eines Staates beyträgt...; die meisten aber zeigen wie eine Handlung zu regieren, zu beschützen und zu befördern sey; sie suchen folglich diejenigen zu unterrichten, die die Handlung sollen einsehen und beurtheilen können,²⁾ und das sind die Regenten und die Staatsminister."

1) May, Johann Carl, Versuch einer allgemeinen Einleitung in die Handlungswissenschaft, theoretisch und praktisch abgehandelt, Altona und Lübeck 1770, Auszug aus der Vorrede und dem Vorbericht zur 1. Auflage 1763

2) Ebenda

May erkennt hiermit den merkantilistischen Standpunkt, ohne jedoch zu begründen, warum ein Unterschied zu der "Betrachtungsweise der Handelsleute" besteht. Er fährt fort: "Geschiehet es auch, daß sie für Handelsleute schreiben, so schränken sie sich auf die Handlung einer besondern Nation ein, oder sie handeln von ein, oder andern einzelнем Theil des Commerzii, als von Assurancuranczen, von Wechselbriefen und dergleichen."¹⁾

Warum aber die Ergründung, die Verwissenschaftlichung des Handels notwendig sei, erklärt er aus einem praktischen Bedürfnis: Übung und Erfahrung erfordern allein nicht nur sehr viel Zeit, "sondern der Lehrling wird zugleich nie die Grundursachen einsehen lernen, warum man so, und nicht anders verfähret"²⁾. Darin liegt eine entscheidende Erkenntnis: die Notwendigkeit der Untersuchung von "Grundursachen". Da May sowohl die Grundursachen erkennen als auch deren praktische Anwendung beschreiben will, teilt er sein Werk in zwei Bände auf, wobei der erste "theoretische oder allgemeine, und der zweyte praktische oder besondere Abhandlungen" enthält.

Dennoch gesteht er ein, daß die wissenschaftliche Strenge nicht immer in seinem Werke eingehalten wird.³⁾

Das Bedürfnis nach Systematisierung, Einordnung und Erklärung der verschiedenen und vielfältigen Vorgänge wird in der "Vorläufigen systematischen Einleitung" sichtbar, in der May die Entstehung des Tausches, des Verkaufs und des Geldes auf genetische Weise erklärt, ausgehend von zwei Bedürfnisarten: denen der "Nothdurft und des Nutzbaren" und denen des "Willkührlichen und Angenehmen"⁴⁾. Im Bedürfnis sieht May die Ursache für die Entstehung des Umsatzes und des Geldes:

1) Ebenda

2) Ebenda

3) Vgl. May, Johann Carl, a.a.O., Vorrede

4) May, Johann Carl, a.a.O., Erster oder allgemeiner Teil, 2. Aufl. Altona und Lübeck 1770, S. 4

"Hieraus (aus der Schaffung des Geldes, d.V.) floß zuerst der unbedingte Vortheil, daß der Abgeber seiner überflüssigen Besitze, die ihm nur zu einem Gebrauch dienten, dafür einen gemeinnützigen Werth bekam, der ihm zur Abhelfung vieler Mängel, oder Bedürfnissen dienlich seyn konnte. Der bedingte oder verlangte Vortheil erschien gleichfalls aus diesem Umsatz."¹⁾ Darin sieht May die Ursache des Gewinns: "Außer dem Werth des schon Besessenen, blieb ... nach diesem Geschäfte noch ein Überschuß des Nutzbaren nach, oder das mehr als der Kosten empfangene Geld übrig, welches der Handelnde vorhin nicht hatte. Dies war also ein voraus bedungen er oder verlangter Gewinn."²⁾

Über diesen Begriff des Gewinns erklärt er die Handlung:

"Das Gewerbe, da man ein Nutzbares für ein mehr Nutzbares weggiebt, obgleich dasselbe in seiner Art sehr verschieden ist, wird überhaupt Handlung genannt. Dasjenige heißt also Handlung treiben, wenn man gewisse Waaren oder Gelder dazu bestimmt, oder bereit stehen hat, dem daran Mangel leidenden, für einen bey sich bestimmten Überschuß damit beyzustehen, oder an denselben zu überlassen."³⁾

Das genetische Prinzip, das May bei der Bestimmung des Gewinns anwandte, verwendet er auch für die Erklärung des Begriffs "Handlung", die "anfänglich ein Tausch war"⁴⁾. Als die Bedürfnisse des Menschen größer wurden, entstanden "Manufacturen, Fabriken und Künste"⁵⁾. Hinzu kam der Seehandel, der später auf West- und Ostindien ausgedehnt wurde.⁶⁾ Eine Gemeinsamkeit aller verschiedener Erscheinungsformen der Handlung sieht er im Gewinn: "Die Handlung zielt auf den Gewinn ab."⁷⁾ Und weiter heißt es:

"Alles, was der Mensch zu der Erzielung eines Gewinns erdenken kann, ist Handlung, und je mehr sie durch einen ausgebreitet wird, es sey in allen Arten, oder nur in einer derselben, je größer, je ansehnlicher, je blühender werden seine Geschäfte genannt..."⁸⁾

1) Ebenda, S. 8

2) Ebenda, S. 8

3) Ebenda, S. 10

4) Ebenda, S. 10; vgl. auch ebenda, S. 5

5) Ebenda, S. 11

6) Vgl. ebenda, S. 12 f.

7) Ebenda, S. 17

8) Ebenda, S. 20

Es ist möglich, daß in der Vorrede auf das Gewinnstreben angespielt wurde: "Ich irre vielleicht nicht, wenn ich befürchte, daß viele Handelsleute meine Arbeit mißbilligen werden. Es giebt deren, welche glauben, die innern Triebfedern der Handlungs-Manufactur und Fabrikgeschäfte wären Geheimnisse, die nicht sorgfältig genug können verschwiegen werden."¹⁾

Über die Manufakturen und Fabriken schreibt May:

Sie "sind die Werkstädte, in denen den Hervorbringungen der Natur eine gewisse Gestalt gegeben wird. Die geschickte Arbeitsamkeit, wie man diese Beschäftigungen nennen kann, ist aus der Begierde der Menschen zum Wohlleben, und zur Bequemlichkeit entstanden. Je mehr sich der Arbeiter bemühet, diese Begierden zu befriedigen; oder sich nach dem Geschmack, oder den Schwachheiten der Menschen richtet, je leichter und besser wird er seine Waaren verkaufen."²⁾

Daraus ergibt sich, daß May weniger den betriebstechnischen, als vielmehr den "handlungsmäßigen", d.h. die mit Ein- und Verkauf und den daraus entspringenden Gewinn zusammenhängenden Vorgänge untersuchen will. Allein, der zweite Band ist noch von der enzyklopädischen Reichhaltigkeit und Vielfältigkeit gekennzeichnet, obwohl dort betriebstypologische Ansätze erkennbar werden.³⁾

Betrachtet man das Werk Mays vom heutigen Standpunkt, so enthält es Gedanken, die erst sehr viel später und nach methodologischen Streitigkeiten in die Betriebswirtschaftslehre aufgenommen wurden. Die Untersuchung des Gewinns ist von May aber nicht konsequent durchgeführt worden: "Die Quellen des Gewinns in der Handlung sind so vielfältig, daß sie unmöglich alle zu erklären und zu bestimmen sind."⁴⁾

Er findet aber einige Grundsätze:

"Je mehr Gefahr mit einer Unternehmung verknüpft ist, oder je mehr Geschicklichkeit dazu erfordert wird, je

1) Ebenda, Auszug aus der Vorrede zur 1. Aufl., a.a.O.

2) Ebenda, 2. Theil, S. 98

3) Vgl. auch Leitherer, Eugen, Geschichte der handels- und absatzwirtschaftlichen Literatur, Köln u. Opladen 1961, S. 55

4) May, Johann Carl, 1. Theil, a.a.O., S. 312

theurer wird sich derjenige bezahlen lassen, der dazu tüchtig ist, oder, der sie unternimmt." Oder: "Der Verdienst eines Handelsmannes wird durch den öftern Umsatz seiner Gelder vergrößert, und je geschwinder der Umlauf derselben ist, je mehr wird verdienet."¹⁾

Leitherer und auch Weber messen dem Werk Mays nur geringe Bedeutung bei.²⁾ Weber hebt einerseits das Verdienst der Mayschen Arbeit hervor, das in einer "Erweiterung des handlungswissenschaftlich erfaßten Gebietes" liegt, wirft ihr andererseits aber auch die "allzu weite Fassung des Begriffes Handlung" vor.³⁾ Diese Fassung rühre aus der "hier und da vorhandenen kameralistischen Anschauung", "nach der unter Handlung der gesamte volkswirtschaftliche Verkehr zu verstehen ist, der von irgendwelchen Erwerbswirtschaften ausgeht, gleichgültig, ob es sich um solche des Warenhandels oder der Gewerbe, der Schifffahrt oder der Landwirtschaft usw. handelt."⁴⁾

Auf diese Einwendungen soll hier im einzelnen nicht eingegangen werden, sie sollen später im Zusammenhang mit der Erörterung der neueren Entwicklung näher untersucht werden.

Aus der Kritik Webers ergibt sich aber für den von ihm übernommenen Begriff "Handlungswissenschaft" selbst ein Widerspruch: Weber übernimmt den historischen Begriff mit der Begründung, daß bis ins 1. Drittel des 19. Jahrhunderts jede Unternehmung schlechthin eine Handlung genannt wird, "so daß der Name Handlungswissenschaft für eine kaufmännische Betriebslehre in der Tat recht zutreffend war"⁵⁾.

1) May, Johann Carl, 1. Theil, a.a.O., S. 308 f.

2) Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 55; Weber, Eduard, a.a.O., S. 67, 71

3) Weber, Eduard, a.a.O., S. 71 f.

4) Ebenda, S. 67

5) Ebenda, S. 3

d) Die Systematisierung des Kaufmannswissens durch Ludovici

Als einer der bedeutendsten Vertreter der Handlungswissenschaft wird Ludovici angesehen. "Mit Ludovici hatte die Entwicklung der Handlungswissenschaft insofern einen gewissen Abschluß erreicht, als nach der Periode unsystematischer Einzelerbeiten nun eine solche systematischer, wissenschaftlicher Zusammenfassungen der zerstreuten Einzelerkenntnisse einsetzte."¹⁾

Dieses Urteil, das mit Einschränkungen auch für den Kameralist Zincke gelten könnte - und Weber sieht ebenfalls eine Parallelität zwischen Ludovici und Zincke²⁾ -, erscheint vor allem durch den "Grundriß eines vollständigen Kaufmanns-Systems" gerechtfertigt, der dem V. Band der "Akademie der Kaufleute" angehängt ist.

In der Vorrede heißt es:

"Ich glaube nicht, daß mir jemand das Vergnügen streitig machen kann, daß ich der erste sey, welcher die so wichtige als höchstnöthige Kaufmannschaft, in so fern dieses Werk für eine Wissenschaft der Kaufleute genommen wird, in ein ordentliches und nach der Kunst abgefaßtes System gebracht hat."³⁾

Ludovicis Arbeit wurde durch zwei Tatsachen ermöglicht: der Stoff war bis dahin fast vollständig zusammengetragen worden, insbesondere durch Savary und Marperger, andererseits versuchte Ludovici aber, von seiner geistigen

1) Weber, Eduard, a.a.O., S. 65 f.

2) Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 66

3) Ludovici, Carl Günther, Grundriss eines vollständigen Kaufmanns-Systems, Faksimile-Druck der 2. Aufl. von 1768, hrsg. v. R. Seyffert, Stuttgart 1932, Vorrede S.3⁺; Weber urteilt darüber (a.a.O., S. 55): "Da der Verfasser als Nur-Gelehrter allein auf das Zusammentragen und systematische Aufbauen des Stoffes und nur in geringem Maße auf die Hinzufügung eigener Meinungen und Erfahrungen sein Augenmerk richten konnte, so erfüllt ihn denn auch diese damit erstmalig geleistete Arbeit mit nicht geringer Genugthuung."

Grundhaltung und Schulung als "Professor der Vernunftlehre" her eine Systematik zu schaffen. Weber bezeichnete Ludovici darum als "Stubengelehrten"¹⁾.

Das Ludovicische System, das von Weber und Seyffert ausführlich beschrieben wird²⁾, bezieht sich auf die Kaufmannschaft oder die Kaufmannswissenschaft.³⁾ Ludovici kennzeichnet sie als eine Wissenschaft, welche die Erkenntniß der Waaren, den Handel mit denselben, und die Art und Weise, wie Buch darüber zu halten ist, lehret." Demnach besteht die "Kaufmannschaft" aus drei Teilen:

- 1) der Warenkunde
- 2) der Handlungswissenschaft
- 3) dem Buchhalten.⁴⁾

Zu diesen drei Wissenschaften, die zusammengenommen die "eigentliche Kaufmannschaft" oder Kaufmannswissenschaft ausmachen, können noch die kaufmännischen Bei- oder Nebenwissenschaften hinzugerechnet werden: sie umfassen das, was einem "Kaufmanne aus andern Wissenschaften zu seiner größern Vollkommenheit zu wissen nöthig und dienlich ist". Diese Wissenschaften können als "angewendete Kaufmannschaft" bezeichnet werden, "weil man darinnen solcher Wissenschaften Anwendung auf den besondern Gebrauch der Kaufleute, zeigt". Ludovici fährt fort: "Diese angewendete Kaufmannschaft ist demnach ein Inbegriff solcher Wissenschaften, ohne welche ein Kaufmann die eigentliche Kaufmannschaft weder recht verstehen, noch nützlich ausüben kann; die aber gleichwohl ihm nicht eigenthümlich sind, sondern die sich auch Leute von andern Professionen zueignen."⁵⁾

Diese Unterscheidung konnte nur aus einer Systematisierung entstehen, die das gesamte Wissen jener Zeit nach bestimmten Leitmotiven oder Gesichtspunkten zu ordnen suchte. Während bei Zincke, wie später noch gezeigt

1) Weber, Eduard, a.a.O., S. 66

2) Vgl. ebenda, S. 52 ff.; Seyffert, Rudolf, Einleitung zu Ludovici, Carl Günther, a.a.O.

3) Vgl. Ludovici, Carl Günther, a.a.O., Vorrede S. 3⁺f. u. S. 1

4) Ebenda, S. 1

5) Ebenda, S. 8 f.

wird, schon der Versuch hierzu unternommen wurde (insbesondere in dem Artikel "Wirtschaft"¹⁾), findet sich erst bei Ludovici diese Systematik, die sich nicht nur in einer Forderung und in einem "Programm" erschöpft, sondern konsequent in seinem Grundriß, aber auch in seinem Lexikon verfolgt wird.

Die Beiwissenschaften werden aufgeteilt in nötige oder unentbehrliche Beiwissenschaften und in nützliche oder Hilfswissenschaften. Die nötigen Beiwissenschaften enthalten: Rechenkunst, Schreibkunst, Münzwissenschaft, Maaß- und Gewichtkunde, Kaufmannsgeographie, Handlungsrecht, Anweisungen zu kaufmännischen Briefen, Waarenzeichenkunst, ..., Sprachkunst, Manufakturen oder Fabrikenkenntnis.²⁾

Die "nützlichen oder Hilfswissenschaften eines Kaufmanns, das ist, deren Kenntniß zwar nicht schlechterdings zu einem vollkommenen Kaufmann erforderlich, doch ihm vortheilhaftig ist," zerfallen in: die Handlungspolitik oder die Regierungskunst der Handlung eines Staats, die Wappenkunst, die Naturlehre, die Mechanik, ... , die Vernunftlehre des Wahrscheinlichen, "weil dem Kaufmanne so gar viele Fälle in Ansehung des Gewinnsts und Verlusts vorkommen, die er alle nach den Graden der Wahrscheinlichkeit beurtheilen muß"³⁾.

Wenn Ludovici auf solche Weise die Kaufmannswissenschaft systematisiert und weniger wichtige Gebiete nicht zum (Haupt-)Gegenstand seiner Erörterungen macht, so erhebt sich die Frage, wie er diese Einteilung vornimmt.

Ludovici geht von der Nützlichkeit der Wissenschaft für den Kaufmann aus:

So sei die Warenkunde für den Kaufmann "höchstnötig", "indem es ja wohl vernünftig ist, daß ein Kaufmann zuerst diejenigen Dinge kennen lerne, mit deren Vertauschung, oder Ein- und Verkauf er die Zeit seines Lebens zubringen will."⁴⁾ "Der Nutzen der Waarenkunde äußert

1) Vgl. Zincke, Georg Heinrich, Allgemeines Oeconomisches Lexicon, 2. Aufl. Leipzig 1744

2) Ludovici, Carl Günther, a.a.O., S. 8 ff.

3) Ebenda, S. 18 f.

4) Ebenda, S. 2

sich bey den Kaufleuten darinnen, daß, wenn sie die Waaren aus dem Grunde kennen, sie weder bey dem Ein-kaufe betrogen, noch bey dem Verkaufe übertäubet werden können."¹⁾

Aus dem Gedanken der Nützlichkeit ergibt sich auch, daß Ludovici das als "kaufmännisch" ansieht, was jedem Kaufmann am nützlichsten ist, wobei die Handlungswissenschaft, d.h. die "Wissenschaft, die Handlung gehörig zu treiben,"²⁾ die wichtigste ist.

Der Gegenstand der Handlungswissenschaft ist die Handlung oder der Handel, worunter Ludovici "das Gewerbe mit dem Verkehre der Waaren, nach vorher gegangenen Vergleiche um den Preis der Waaren,"³⁾ versteht.

Ludovici unterscheidet zwischen Handel und Handlung. Handel bedeutet "theils einen jeden einzelnen Verkehr einer Sache gegen eine andere, nach vorgängigem Vergleiche um den Preis, sie geschehe von einem Kaufmanne oder einem andern Professionsverwandten; theils das Gewerbe, die Handthierung und Profession der Kaufleute, so man mit einem Worte das Handels- oder Kaufmannsgewerbe nennen kann." "Handlung hingegen zeigt niemals einen einzelnen Verkehr an; wohl aber öfters auch die Werkstatt des Kaufmanns"⁴⁾ Der Kaufmann müsse bei der Handlung auf drei verschiedene Dinge achten: auf die Ware, auf den Preis (als Preisvergleich) und auf den Verkehr der Waren. Die Waren machen den Gegenstand oder den Grund der Handlung aus, in Preis und Warenverkehr besteht das Wesen der Handlung.

Der Preis, den ein Kaufmann beim Verkauf setzt, muß "gewisse Procente Gewinn" enthalten. Für die Bestimmung des Gewinns stellt er verschiedene Regeln auf: die Ware dürfe nicht zu teuer sein, damit der Käufer nicht abgeschreckt werde, teils aber auch nicht zu billig, damit

-
- 1) Ebenda, S. 5
 - 2) Ebenda, S. 31
 - 3) Ebenda, S. 32
 - 4) Ebenda, S. 32

der Kaufmann "nebst seinem Hause bestehen kann"¹⁾.

In dem Artikel "Handelsmann, oder Kaufmann, Kauf- und Handelsmann" seines Lexikons bezeichnet er den Gewinn als Endzweck (Ziel) des Kaufmanns, wobei der "Hauptendzweck aller Handelsleute ... zwar dahin (geht), wie sie die Stadt und das Land ... mit denen ihnen nöthigen Waaren versehen; vornehmlich jedoch aber, wie sie dabey durch den Vertrieb ihrer Waaren, ihren Nutzen befördern, und ihren Vortheil finden mögen"²⁾. "Und in Erreichung des obgedachten Hauptendzweckes besteht das Glück und Unglück der Kaufleute: ihr Glück, wenn sie solchen Endzweck nämlich den Gewinn, gut erreichen." Dieses Glück der Kaufleute aber kommt insbesondere durch ihre Kenntniss³⁾ von der vollkommenen Wissenschaft in Handelssachen.

Stellt man - besonders im Hinblick auf diese Ausführungen Ludovicis - die Frage nach dem Identitätsprinzip bzw. dessen Vorform,⁴⁾ so ergibt sich, daß der Gewinn als solcher nicht im Ludovicischen System auftritt, obwohl der Kaufmann Gewinn erzielen soll. Er erzielt aber nur dann Gewinn, wenn er Kenntnisse besitzt. Diese Kenntnisse sind aber nicht bewußt hingeordnet auf den Gewinn. Der Gewinn erscheint Ludovici zu abstrakt und ohne Zuordnung auf den Menschen:

"Es soll aber ein Kaufmann, wie überhaupt ein jeder Mensch, bey seiner Nahrung und Gewerbe dahin bedacht seyn, daß er nicht allein seinen Unterhalt damit gewinnen, sondern, wo möglich, einigen Überschuß haben möge; daher soll er, damit er nicht an Statt des Gewinnes Schaden habe, ehe er eine Sache anfängt, wohl überlegen, ob auch vernünftiger Weise zu hoffen stehe, daß er dabey so viel möchte gewinnen können, damit nach aufgewendeter Arbeit und Kosten etwas übrig bleibe."⁵⁾

e) Die "vertheilende Klasse" als Gegenstand der Untersuchung von Leuchs

Neben dem "System" von Ludovici ist das Werk von Leuchs das bekannteste jener Epoche. Die Gründe hierfür sollen im folgenden deutlicher werden.

1) Ebenda, S. 108 f.

2) Ludovici, Carl Günther, Eröffnete Akademie der Kaufleute oder vollständiges Kaufmannslexikon, III. Theil (=3.Bd.), Leipzig 1767, Sp. 224

3) Ebenda, Sp. 224

4) Unter den Begriffen Identitätsprinzip und Auswahlprinzip, die in der vorliegenden Arbeit synonym verwendet werden, soll die Betrachtungsweise, die "oberste Norm" (Wöhe) verstanden werden, nach der jede Wissenschaft ihre Probleme aus dem gesamten Bereich der Erscheinungen aussondert.

5) Ludovici, Carl Günther, Art. Gewinn, in: Eröffnete Akademie der Kaufleute, II. Theil (=2.Bd.), Leipzig 1767, Sp. 2193

Leuchs sieht sein "System des Handels" in einem großen wirtschaftlichen Zusammenhang: er teilt dieses Gebiet auf in die hervorbringende, die bereitende und die vertheilende Klasse. Die dritte Klasse besteht aus "den Personen, die sich mit dem Umtausche der Produkte, mit der Ausgleichung, der Abhelfung des Mangels und des Überflusses, mit der Vertheilung der Waaren abgeben. Sie heißen H a n d e l s l e u t e , und ihr Geschäft H a n d e l " ¹⁾.

Leuchs teilt die "Kenntnisse vom Handel" ein in "die Handelskunde, die den historischen, und in die Handelswissenschaft, die den wissenschaftlichen Theil vorträgt." ²⁾

Er nimmt eine Trennung vor zwischen den reinen Kenntnissen und der Theorie, die "Handelswissenschaft im engeren Verstande". Die Handelswissenschaft im engeren Sinne setzt sich zusammen aus

- I. Tauschmittellehre
- II. Werthbestimmungslehre
- III. Handelslehre
- IV. Contorwissenschaft
- V. Spekulationswissenschaft
- VI. Beförderungsmittellehre oder Staatshandelswissenschaft.

Diese sich aus Systematisierung und Denkmethode ergebende Einteilung läßt die Frage nach dem "einigenden Band" entstehen, weil unterschiedliche Dinge gegenübergestellt werden. So werden etwa in der Tauschmittellehre im ersten Abschnitt unterschieden: Warenlehre: Eßwaren, Waren zur Bekleidung, Gemächlichkeitsware, Waren zur Hervorbringung; der zweite Abschnitt befaßt sich mit der Geldlehre. Die Warenlehre bezeichnet Leuchs als eine Wissenschaft, die die Kenntnisse der Waren vorträgt. ³⁾ Die Wertbestimmungslehre hat Wert und Preis zum Gegenstand.

1) Leuchs, Johann Michael, System des Handels, Faksimiledruck der 1. Aufl. von 1804, hrsg. v. R. Seyffert, Stuttgart 1933, S. 1 f.

2) Leuchs, Johann Michael, a.a.O., S. 5

3) Vgl. ebenda, S. 10

"Der Werth einer Waare ... ist die Summe des nahen und fernen Aufwandes, der Arbeit und der Gefahr bis zum Empfang des Verkaufspreises." "Das was man im Handel für eine Sache erhält oder fordert, heißt der Preis derselben."¹⁾ Der Wert entsteht "aus dem Einkaufspreis mit allen Unkosten; aus der Gefahr (Risiko) beim Transport; beim Ein- und Verkauf; aus dem Aufwande an Kapitalien etc. ..." "Diesen gefundenen Werth wollen wir den Handels- oder Verkaufswerth der Waare nennen."²⁾ Leuchs fährt fort: "Bekommen wir im Handel für die Waare weniger, als diesen Verkaufswerth, so ist dieser Unterschied wahrer H a n d e l s - v e r l u s t ...; bekommen wir mehr dafür, so ist dieser Überschuß erst r e i n e r H a n d e l s - g e w i n n ..."³⁾

In der Handelslehre wird Handeln und Handlung näher bestimmt:

"Handeln im allgemeinsten Sinne, heißt etwas für etwas geben. Das bürgerliche Gewerbe, das sich einen Vorrath von Waaren in der Absicht anschafft, um sie in unverändertem Zustande mit Vortheil wieder wegzugeben, heißt Handlung."⁴⁾

Nach einem allgemeinen Teil über die Handelsarten (Warenhandel, Wechselhandel, Kommissionshandel, Buchhandel usw.) kommt Leuchs "zu den unmittelbaren Verrichtungen desselben, oder zu seinen nächsten Bestandtheilen". Dies sind Einkauf, Verkauf, Zahlung und Versendung. Daraus ergeben sich die einzelnen Lehren.⁵⁾

Die Contorwissenschaft umfaßt die Lehre vom Buchhandel, die Lehre vom Briefwechsel und die Lehre der Aufsätze.⁶⁾ Die Wahrscheinlichkeitslehre (Spekulationslehre) wird auf einigen Seiten allgemein abgehandelt,

1) Ebenda, S. 37

2) Ebenda, S. 47 f.

3) Ebenda, S. 48

4) Ebenda, S. 55

5) Ebenda, S. 77

6) Vgl. ebenda, S. 146

dann aber auf den Handel übertragen:

"Da der Zweck des Handels der Gewinn ist; da der vortheilhafte Verkauf ungewiß ist; da, wenn auch der Verkauf wirklich und mit Vortheil geschahe, der Eingang der vollen Verkaufssumme mit keiner Gewißheit immer erwartet werden kann; da auch außerdem die Waare bei dem Beziehen und bei dem Versenden noch vielen Gefahren ausgesetzt ist; da selbst bei Fabrikunternehmungen das Gelingen der Bereitung, die Dauer der Mode, die Gewißheit der Abnahme unsres Fabrikats; da die möglichen Concurrenten, und ihr Verhältniß zu uns und zu den Bedürfnissen und Forderungen des Publikums, nicht vorausgesehen und mit Zuverlässigkeit angegeben werden können: so ist der Ertrag des Handels und der Fabriken einer steten Berechnung der Grade der Wahrscheinlichkeit unterworfen."¹⁾

Im zweiten Band - und dadurch wird eine deutliche Trennung zu den vorhergehenden Teilen vorgenommen - behandelt Leuchs die Staatshandelswissenschaft.

"Bisher haben wir den Handel als Privatsache, als bloßes Erwerbsmittel für den einzelnen Handelsmann, außer aller Beziehung, betrachtet; jetzt haben wir ihn noch in Beziehung auf den ganzen Handelsstand zu untersuchen... hier sind es theils durch Übereinkunft gemachte Anordnungen, die vom Staate sanctionirt sind, theils vom Staate selbst gemachte Einrichtungen, die beide Verbindlichkeit bewirken."²⁾

Im letzten Abschnitt behandelt Leuchs das Handelsrecht.

Wenn einige Teile vom heutigen Standpunkt aus nicht in ein "System des Handels" gehören mögen, so hat Leuchs doch in der Systematik einen eigenen handlungswissenschaftlichen Standpunkt entwickelt und formale Prinzipien, wie etwa das der Wahrscheinlichkeit, auf den Handel übertragen und in Beziehung zum Erfolg, zum Gewinn gesetzt, wobei der Gewinn nicht als bloßer "Zweck des Handels" erscheint. "Wir müssen daher bei jedem Handel, reell oder verhältnißweise, mehr empfangen als wir geben. Dieß setzt voraus, daß wir wissen, was uns eine Sache mit allem Aufwande koste, um so aus dem gefundenen Werthe den Preis bestimmen zu können, den wir

1) Ebenda, S. 223; vgl. auch die Auffassung Mays über den Gewinn, dargestellt auf S. 14 f. der vorliegenden Arbeit

2) Ebenda, S. 281

zu fordern und zu erhalten haben, um unsern Zweck zu erreichen."¹⁾ Innerhalb der Verkaufslehre bestimmt er die Prinzipien über den Gewinn genauer: "Von der Entwicklung der Verkaufsarten gehen wir zur Untersuchung der Verkaufsmittel über; oder wir erforschen, was man zu thun habe, um den Zweck des Handels, Gewinn, dessen Mittel der Verkauf ist, so viel als möglich zu erreichen."²⁾

Diese Auffassung verdient besonders im Hinblick auf die spätere Entwicklung hervorgehoben zu werden. Während Leuchs im Einkauf kein Mittel zur Gewinnerzielung sieht, hat der Verkauf diese alleinige Aufgabe. Selbst wenn die vorhergehenden Prozesse, die im Handel vollzogen werden, nur als Vorstufe oder Voraussetzung der Gewinnerzielung angenommen werden, wie dies teilweise geschieht, so ist dies bei den von Leuchs aufgestellten Grundsätzen nicht der Fall:

"Der Zweck ist also:

D u r c h d e n V e r k a u f s o v i e l
a l s m ö g l i c h z u g e w i n n e n .

Die Mittel:

I. So theuer als möglich zu verkaufen.

II. So viel als möglich zu verkaufen.

III. Den Verkauf so oft als möglich zu wiederholen.

IV. Den Gegenwerth (die Verkaufssumme) sobald als
 möglich zu bekommen.

V. So sicher als möglich zu verkaufen."³⁾

Diese Art der Definition der "Gewinnfaktoren" erscheint um so erstaunlicher, als Leuchs den Gewinn rechnungsmäßig definiert als Überschuß oder als Differenz des Einkaufspreises zum Verkaufspreise.⁴⁾

Die Hervorhebung der Gewinnabsicht veranlaßt zu der Untersuchung, ob nicht auch Probleme anderer kaufmännischer Unternehmungen angedeutet werden. Ein Übergang könnte in folgendem gesehen werden: "Wer ein Kapital zu einem Gewerbe verwendet, der hat die Absicht, damit mehr zu

1) Ebenda, S. 38

2) Ebenda, S. 106

3) Ebenda, S. 107

4) Vgl. ebenda, S. 90

gewinnen, als er ohne dieses Gewerbe, ohne Arbeit, durchs Verleihen, gewinnen würde." ¹⁾

Dieses Vergleichen des Einsatzes von Mitteln macht deutlich, daß es an sich nicht auf die bloße Erzielung eines Überschusses ankommt (denn ein solcher würde auch beim bloßen Verleihen des Geldes erzielt), sondern daß ein größerer Gewinn entsteht, den Leuchs als "reinen Gewinn" bezeichnet:

"Wenn daher nach dem reinen Gewinne gefragt wird, den dieß Gewerbe gewähret, so verlangt man den Überschuß zu wissen, der entsteht, wenn von dem Einkaufspreise und allen Unkosten, mit Hinzufügung der gewöhnlichen Zinsen, von der Zeit der erlegten Kaufsumme, bis zur Zeit der eingegangenen Verkaufssumme ... von dem Verkaufsbetrag abziehet." ²⁾

Den Einsatz von Kapital unter diesem Gesichtspunkt der Gewinnerzielung untersucht Leuchs nicht für die "Fabrikunternehmung" oder für Manufakturen. Nur in seiner "Wahrscheinlichkeitslehre" behandelt er in dem Kapitel "Ueber das Wahrscheinliche bei Fabrikunternehmungen" folgendes Problem: "Die Unternehmer von bereiteten Waaren ... haben folgendes in Erwägung zu ziehen, um bestimmen zu können, ob und in welchem Maße ihr Unternehmen gelingen und den gehofften Vortheil bringen werde." ³⁾ Leuchs ist dabei dem Übergang bzw. der Gleichsetzung von Verkauf des Handelsbetriebs und Verkauf des Fabrikbetriebs sehr nahe: "Die erste Frage, die ein solcher Unternehmer sich zu beantworten hat, ist: O b d a s F a b r i k a t A b n e h m e r f i n d e n w e r d e ? " ⁴⁾

Diese Ansätze der Behandlung des Fabrikbetriebs finden sich nur vereinzelt und ohne daß für sie ausdrücklich die gleichen Probleme wie für den Handelsbetrieb gelten.

Die Art der wissenschaftlichen Erörterung, die Leuchs

1) Ebenda, S. 90

2) Ebenda, S. 90

3) Ebenda, S. 258

4) Ebenda, S. 258 f.

anwendet, unterscheidet sich bewußt von der Ludovicis: Während Ludovici 'nur sammeln und systematisieren wollte, geht Leuchs weiter: er will die zum Handel gehörenden Kenntnisse "nicht als rubricirte und in Klassen geordnete Erfahrungsgrundsätze" vortragen, "sondern wir werden sie aus den ersten Begriffen und Grundsätzen, so viel als nur möglich, abzuleiten suchen."¹⁾

"Entwickeln wir die Begriffe des Handels, leiten wir die Bestandtheile der darin liegenden Zwecke und die dazu erforderlichen Mittel ab; suchen wir die allgemeinen Eigenschaften der Waaren, die Ursachen des Waarenverbrauchs, und die daraus folgenden Forderungen auf: so nennen wir die, mit Zuziehung allgemeiner Erfahrungen entwickelten Kenntnisse, w i s s e n s c h a f t l i c h e , und die Summe derselben, systematisch geordnet, H a n d e l s w i s s e n s c h a f t im engern Verstande."²⁾

f) Begriffliche Klärungen als Hauptverdienst der Arbeit
Buses

Die Periode der Handlungswissenschaft wird allgemein mit dem Erscheinen von Leuchs' "System des Handels" im Jahre 1804 als beendet angesehen.³⁾ Leitherer hingegen möchte den Abschluß dieser Periode in dem Werk von Buse "Von der Handlungswissenschaft und ihren Zweigen", das innerhalb des Handbuchs der Handlungskennntnisse im Jahre 1807 erschien, sehen.⁵⁾ Diese Schrift hätte "durchaus das Fundament für eine theoretische Betriebswirtschaftslehre des 19. Jahrhunderts abgeben können"⁶⁾. Leitherer hebt den Ausnahmecharakter dieses Werkes hervor, der darin besteht, daß Buse mehr als andere Autoren jener Zeit "Theorie und Wissenschaft um ihrer selbst willen betreiben wollte"⁷⁾.

1) Ebenda, S. 3

2) Ebenda, S. 5

3) Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 94; Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung, a.a.O., S. 34 u. 41

4) Buse, Gerhard Heinrich, Von der Handlungswissenschaft und ihren Zweigen, in: Das Ganze der Handlung, Teil Erfurt 1798 - 1821, Teil 3 - 5, Erfurt 1807

5) Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 56 f.

6) Ebenda, S. 57

7) Ebenda, S. 73

Die systematisch-theoretische Arbeit muß im Zusammenhang mit Buses vollständigem Werk gesehen werden, das insgesamt 21 Bände umfaßt und an das enzyklopädische Werk von Ludovici, teilweise auch an das von Zincke erinnert.

Das hier zu handelnde System Buses war als Einleitung zu der "Handlungs-, Zahlungs- und Frachtkunde, welche als die wesentlichsten Theile der Handlungswissenschaft zu betrachten sind", gedacht und "enthält die allgemeinen Grundsätze der ganzen Handlungswissenschaft und kann in Verbindung mit den Einleitungen der bisher erschienenen Abtheilungen (nämlich der Waaren- Geld- und Comtoirkunde) als eine für sich bestehende erläuterte Übersicht des ganzen Gebiets der Handlungskenntnisse betrachtet werden."¹⁾ Buse schließt die Vorrede zu seinem Buche mit folgenden Worten: "Mein herzlichster Wunsch bleibt bei dieser neuen Unternehmung wie auch bei der vorliegenden ersten Abtheilung dieses Bandes, daß sie lehrreich und nützlich befunden werden möge."²⁾

Buse beginnt seine Einleitung, in der der Plan für das Gesamtwerk gegeben werden sollte³⁾, mit einer Erklärung der "Begriffe des Handels oder der Handlung", wobei diese Grundlegung an den "Versuch" Mays erinnert:

"Der Handel oder die Handlung ... ist überhaupt genommen Tausch, gegenseitige Mittheilung gleichgeachteter Güter, oder Abtretung eines Eigenthums an einen Andern gegen ein Gut von gleichem Werthe.

Dieser Tausch ... gründet sich auf die mannigfaltigen Bedürfnisse der in gesellschaftlichen Verbindungen lebenden Menschen ..."⁴⁾

Der Tausch ist zwar der Ursprung oder Grund des Handels, der Handel ist aber außerdem noch

- a) eine Vergleichung der Mengen und Werthe dieser (nutzbaren oder des Besitzes werth geachteten) Dinge und
- b) eine Übereinkunft der tauschenden Personen, sich dieselben nach dem gleichen Maaße ihres Werthes in bestimmten Mengen abzutreten."⁵⁾ Aber erst

1) Buse, Gerhard Heinrich, a.a.O., Vorrede

2) Ebenda, Vorrede

3) Vgl. ebenda, Vorrede

4) Buse, Gerhard Heinrich, a.a.O., S. 3

5) Ebenda, S. 4

durch die Einführung des Geldes "als eines allgemeinen Tauschmittels, wurde nicht nur der unmittelbare Gütertausch fast ganz bey allen kultivierten Nationen verdrängt, - sondern auch der Handel selbst erst in ein bedeutendes Gewerbe verwandelt."¹⁾ Durch die Einführung des Geldes ergaben sich aber auch die Begriffe Kaufen und Verkaufen als Vertauschen der Güter gegen Geld.²⁾ Daraus folgt: "Jeder Mensch, der Producent (Erzeuger oder Hervorbringer der Naturprodukte) wie der Künstler (Zubereiter oder Bearbeiter derselben) der Tagelöhner, wie der, der ihm Arbeit giebt, der Arme ... wie der Reiche ... h a n d e l t und m u ß h a n d e l n , d.h. kaufen und verkaufen."³⁾

Im Hinblick auf die Bedeutung des Handels heißt es:

"Der allgemeine Handel würde alle Menschen, besonders auch die Hervorbringer und Bereiter der Tauschmittel selbst, (d.h. Producenten und Künstler) in ihrem Erwerbsfleiß hindern, wenn sie genöthigt wären, die Befriedigungsmittel ihrer mannigfaltigen Bedürfnisse überall selbst da aufzusuchen und einzutauschen, wo sie ursprünglich von der Natur hervorgebracht und von dem Menschen gewonnen werden."⁴⁾

Aus dieser Notwendigkeit entstand der eigentliche Handelsstand, der sich "blos mit dem Umtausche der Bedürfnißmittel, mit der Ausgleichung des Mangels und des Überflusses oder mit der Vertheilung der Waaren"⁵⁾ befaßt. Buse bezeichnet dieses "bürgerliche Gewerbe" als "Handel im engern Sinne".⁶⁾

Ein wesentlicher Unterschied ergibt sich aber zu May: Buse nimmt als eigentliche Triebfeder des Handels die Erzielung von Gewinn an.

"... er (derjenige, der Waren zum eigenen Gebrauch anschafft, ebenso wie der Produzent und der Fabrikant) beabsichtigt, ... nur die Nützlichkeit der Waaren" und ist darum kein Kaufmann; "der Kaufmann hingegen beabsichtigt als solcher, schon beym Einkauf den Gewinn, den er beym Verkauf zu erhalten hofft." Buse fährt fort: "Gewinn ist aber nur beym Handel der Kaufleute möglich, denn der allgemeine Handel, d.h. der Tausch, an welchem jeder Antheil nimmt, und den die Kaufleute blos erleichtern und vermitteln, setzt gleiche Werthe voraus und läßt also keinen Gewinn zu."⁷⁾

1) Ebenda, S. 16

2) Vgl. ebenda, S. 20

3) Ebenda, S. 22

4) Ebenda, S. 23

5) Ebenda, S. 24

6) Ebenda, S. 25

7) Ebenda, S. 26

Buse stellt folgende Klassifikation aller am Handel Beteiligten auf:

1. Klasse: Waarengeber
 - a) Produzenten, Produkten-Gewinner oder Materialien-Hervorbringer,
 - b) Künstler im weitesten Umfange des Worts, Kunstprodukten-Bereiter
2. Klasse: Waaren-Vertheiler, Handelsleute oder Kaufleute
3. Klasse: Waaren-Abnehmer oder Verbraucher.¹⁾

Daraus läßt sich eine Zweiteilung des Handels ableiten:

- 1) "Als allgemeine Angelegenheit aller Staatsbürger, d.h. als ein Mittel zur Beförderung der allgemeinen Glückseligkeit."
- 2) "Als besondere Angelegenheit der Kaufleute; d.h. als ein bürgerliches Nahrungsgewerbe eines einzelnen Standes ..." ²⁾

Diese Betrachtungsweise führt Buse zur Definition der Handlung:

- *1) im engsten Sinne eine zum Behuf des Handels, d.h. zur Treibung aller kaufmännischen Geschäfte festgesetzte, fortdauernde Anstalt oder Einrichtung ...
- 2) Bezeichnet Handlung im weitern Sinne, die Vereinigung des Handels und der dazu gehörigen Anstalten oder Einrichtungen
- 3) In der allgemeinsten und abstraktesten Bedeutung umfaßt das Wort H a n d l u n g außer dem gedeuteten noch zugleich, theils die mannigfaltigen Hilfsgeschäfte und Hilfsmittel, die den Handel erleichtern; theils die von der Staats-Direktion getroffenen Einrichtungen, Anstalten und Verfügungen zur Leitung und Benutzung des Handels zur Festsetzung seiner Verhältnisse ... ³⁾

⁴⁾
Im Gegensatz zu May gibt Buse keine Beschreibung der einzelnen Institutionen, wohl aber eine ausführliche Darstellung der "zur Betreibung, Erleichterung und Beförderung des Handels nöthigen Personen und Anstalten". Zu den Anstalten rechnet er etwa Handels-Collegien,

1) Vgl. ebenda, S. 28 f. (verkürzt wiedergegeben). Diese Dreiteilung hatte bereits Quesnay (1758) vorgenommen, und sie wurde von J.B. Say wieder aufgegriffen (1803). Vgl. Linhardt, Hanns, Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre. Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 11, Berlin 1963, S. 207

2) Ebenda, S. 29 f.

3) Ebenda, S. 32 f.

4) Vgl. S. 14 der vorliegenden Arbeit

Handelsgerichte, Banken und Märkte und Messen.

Der Wert der Buseschen Arbeit dürfte sich insbesondere aus der klaren Begriffsbestimmung und -abgrenzung ergeben. Eine eigentliche Systematik hingegen wird aus dem Werk nicht sichtbar, ebenso fehlt eine planmäßige Untersuchung des Gewinns, obwohl dessen Bedeutung für den Handel anerkannt wird und als dessen Charakteristikum bezeichnet wird.

Es ergibt sich die Frage, ob dieses Werk als ein Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre angesehen werden kann. Streng genommen, befaßt es sich nur mit Problemen des Handelsbetriebes (der Handlung i.S. Buses), nicht aber mit solchen anderer Unternehmungen; deren Probleme werden sogar ausgeschaltet mit der Begründung, daß das Gewinnstreben für sie nicht relevant sei.

2. Zusammenfassung und Ergebnis

a) Zum Erkenntnisgegenstand

Der Erkenntnisgegenstand der handlungswissenschaftlichen Systeme ist, wie auch aus der Vorwissenschaftlichkeit dieser Periode folgt, nicht eindeutig beschrieben und muß daher abgeleitet werden; einen Anhaltspunkt bieten die Beschreibungen und Systematisierungen der Kenntnisse des Kaufmanns in den handlungswissenschaftlichen Werken, aus denen gefolgert werden kann, worauf sie bezogen sind.

Eine besondere Schwierigkeit ergibt sich aber daraus, daß ein Unterschied zwischen "Ausbildungsziel" und "Fachziel"¹⁾ besteht, d.h. daß nicht alle erforderlichen Kenntnisse des Kaufmanns zu einer inhaltlich geschlossenen Wissenschaft gehören. Diese Ungeordnetheit ist vor

1) Diese Fragen stellen sich auch in jüngerer Zeit. Vgl. Schäfer, Erich, Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB., 20. Jg. 1950, S. 553 f.

allem in den sehr frühen Versuchen (besonders bei Marperger und Pock), aber auch noch im Lexikon von Ludovici festzustellen.

Allen Systemen ist die Auffassung gemeinsam, daß die Grundlage des Kaufmannsstandes der Tausch sei. Pock hatte seine Betrachtungen im 2. Teil mit der Untersuchung des Ursprungs des Tausches eingeleitet; der Tausch wiederum war die Ursache der Handlung. May versuchte, die Entstehung des Tausches, des Verkaufs und des Geldes auf "genetische" Weise zu erklären. Ludovici will den "Verkehr mit den Waaren" untersuchen, während L e u c h s die "verteilende Klasse" seinem System zugrunde legte; aus dieser Grundlegung ergaben sich die Hauptgegenstände der Gliederung: die Kenntnis der Ware, rechtliche Gesichtspunkte und teilweise auch Betrachtungen über den Gewinn.

Die Ausführung dieser Grundaufgabe, des Tausches bzw. Kaufs und Verkaufs, geschieht durch den Händler oder den Kaufmann. Gegenstand der Betrachtungen ist weniger, welcher Einrichtungen sich der Kaufmann bedient, sondern wie er den Tausch bzw. Ein- und Verkauf ausführen soll. Trotz des verwendeten Begriffes "H a n d - l u n g s wissenschaft" ist die Betrachtungsweise jener Epoche keine institutionale. Der Begriff Handlung taucht in den damaligen Systemen auf, ist aber nicht einheitlich definiert: May versteht unter Handlung ein Gewerbe, "da man ein Nutzbares für ein mehr Nutzbares weggiebt". Ludovici, der den Begriff "Handlungswissenschaft" innerhalb seines Systems der Kaufmannschaft verwendet, bezeichnet die "Handlung oder Handel" als Gegenstand der Handlungswissenschaft; unter Handlung oder Handel versteht er das "Gewerbe mit dem Verkehre der Waaren, nach vorher gegangenem Vergleiche um den Preis der Waare". Leuchs bezeichnet das Geschäft der Handelsleute mit "Handel". In seiner Handelslehre kennzeichnet er "Handlung" als "bürgerliches Gewerbe". Buse versteht unter Handel oder Handlung ganz allgemein

den Tausch.

Daraus ergibt sich, daß die Handlungswissenschaft nicht so sehr eine Beschreibung und Untersuchung der Handlung im institutionalen Sinne anstrebt. Sie will vielmehr das "Handeln" des Kaufmanns näher untersuchen und systematisieren. Dieses Handeln beschränkt sich auf den Tausch oder den Ein- und Verkauf von Waren und soll vor allem durch die Kenntnisse "rational" sein.

Es werden nur vereinzelt Probleme von Bereichen erörtert, die heute in der Betriebswirtschaftslehre mit erfaßt werden. So deutet May Probleme des Verkaufs der Manufakturen und Fabriken an, Leuchs deutet in seiner Wahrscheinlichkeitslehre Probleme des Fabrikbetriebes an ("da selbst bei Fabrikunternehmungen das Gelingen der Bereitung, die Dauer der Mode, die Gewißheit der Abnahme unseres Fabrikates...") und leitet ebenfalls zum Verkauf über.

Daraus könnte gefolgert werden, daß die Handlungswissenschaft nicht als Vorläuferin einer Betriebswirtschaftslehre angesehen werden kann, weil keine eigentlichen Probleme der Betriebswirtschaft behandelt wurden. Es ist aber zunächst erforderlich, das Wesen der Handlung bzw. des Handels i. S. von Tausch bzw. Kauf und Verkauf und die Stellung dieser Gebiete in der heutigen Betriebswirtschaftslehre zu untersuchen; andererseits muß auch der Entwicklungsgedanke näher bestimmt und herausgearbeitet werden.

b) Zum Auswahlprinzip

Die Betonung des Handelns des Kaufmanns führte in den damaligen Systemen zu der Frage, warum gehandelt wird. Als objektive Grundlage und Voraussetzung kann der Tausch angesehen werden. Den Grund für den e i n z e l n e n Handelsmann hatte jedoch schon Pock darin gesehen,

daß der Kaufmann für seine Arbeit, Mühe und Gefahr einen "ehrlichen Gewinn" erhält, dessen Grenzen im Gewissen des Kaufmanns liegen. May sieht das Ziel der Handlung ebenfalls im Gewinn. Ludovici spricht davon, wie die Kaufleute "durch den Vertrieb ihrer Waaren, ihren Nutzen befördern und ihren Vortheil (Gewinn) finden mögen". Leuchs und auch Buse sehen den Zweck ebenfalls im Gewinn.¹⁾

Die Auffassung, daß die Gewinnerzielung das Motiv des kaufmännischen Handelns sei, ist somit allen handlungswissenschaftlichen Autoren gemeinsam. Dennoch ist der Gewinn nicht das eigentliche Auswahlprinzip. Es wird nicht untersucht, wie gehandelt werden soll, damit ein Gewinn erzielt werde, sondern es werden nur die Kenntnisse, die zum Handel erforderlich erscheinen, untersucht. Das mögliche Handeln des Kaufmanns wird aufgelöst in die einzelnen Kenntnisse; der eigentliche Akt des Handelns, der aus einer Synthese der Kenntnisse (zwar nicht zugleich aller, aber doch vieler) entspringt und dessen Erfolg am Gewinn gemessen werden könnte, wird nicht untersucht. In Bezug auf die heutige Betriebswirtschaftslehre erscheint von Bedeutung, daß der Tausch bzw. Ein- und Verkauf in der Handlungswissenschaft analytisch untersucht wurde. Eine Ausdehnung auf den Fabrikbetrieb erfolgte nur vereinzelt und zögernd, so etwa bei May, während Buse ausdrücklich den Produzenten oder Fabrikanten aus seinen Betrachtungen ausschließt, weil bei ihm das Gewinnstreben nicht vorhanden sei.

Es muß aber hervorgehoben werden, daß die wenigen Ansätze zur Einbeziehung des Industrie- und Manufakturbetriebs bei May und Leuchs beim Verkauf, der Frage

1) Vgl. zum Gewinnbegriff jener Zeit auch: Dusemund, Franz Josef, Der betriebswirtschaftliche Gewinnbegriff in seiner historischen Entwicklung, Stuttgart 1929, S. 31 ff.

nach dem Abnehmer, anknüpfen.¹⁾

Die Interpretation der untersuchten Werke kann und soll nicht erschöpfend sein. Es soll aber auf ein Problem eingegangen werden, das sich später erneut und dringender stellt: die Beziehung auf einen obersten Zweck und den Sinn der Tätigkeit des Handels bzw. des handelnden Menschen.

Während Marperger eine "Oberaufgabe" nicht erwähnt, erkennt Pock - in der Untersuchung der Entstehung des Tauschens und des Handelns - die Nutzbarkeit für das "gemeine Wesen". Er erklärt dies insbesondere aus seiner religiösen Überzeugung.²⁾

May hingegen will keine allgemeine Untersuchung der Handlung von einem "übergeordneten Standpunkt" geben, sondern die Art und Weise, wie die Geschäfte zu betreiben sind, abhandeln.³⁾ May erkennt zwar an, daß die Handlung zum Wohl des Volkes beitragen kann, sieht aber keine unmittelbare Verbindung. Das wichtigste ist für ihn, daß die "Begierden" der Menschen berücksichtigt werden: je besser dies geschieht, um so leichter könne die Ware (und zwar die Handlungs- und Manufaktur- bzw. Fabrik-Ware) verkauft werden.

Bei Ludovici ist die Beziehung zwischen der Versorgung von "Stadt und Land" mit Waren und kaufmännischer Tätigkeit ohne Probleme: jenes sei zwar der Hauptendzweck, der Kaufmann versuche aber vornehmlich, durch den Vertrieb von Waren seinen eigenen Vorteil zu finden.

Leuchs beschreibt den "Handelsstand", ohne aber eine Verbindung zu einem "Gesamt" zu sehen. Buse nimmt von vornherein die Nützlichkeit des Tausches an.

1) Vgl. zum Problem des Verkaufs auch Heydenreich, Ernst-Heinrich, Absatzprobleme in der älteren betriebswirtschaftlichen Literatur von Savary bis zu Leuchs, Diss. Leipzig 1934

2) Vgl. Pock, a.a.O., S. 714 ff.

3) Vgl. May, Joh. Carl, a.a.O., 1. Band, Vorrede zur 1. Aufl.

c) Die Handlungswissenschaft als Wissenschaft

Die Frage nach der Wissenschaftlichkeit der Handlungswissenschaft wurde schon zum Teil in der Zusammenfassung erörtert, ergab sich aber auch bei der Behandlung der Systeme. Die Wissenschaftlichkeit soll im folgenden an der Systematisierung überprüft werden, wobei zu berücksichtigen ist, daß sich die einzelnen Systeme einer Schematisierung weitgehend entziehen.

Das Ziel der handlungswissenschaftlichen Autoren war zunächst ein praktisches: die Darstellung des Stoffes, der für den Kaufmann zu wissen nötig war. Am ausgeprägtesten ist diese Meinung bei Marperger, dem frühesten handlungswissenschaftlichen Autor, vertreten, sie kehrt aber auch bei Pock und May wieder. Ludovici und Leuchs unterscheiden zwischen den Kenntnissen, die für den Kaufmann unbedingt erforderlich sind, und denen, die ihm nützlich sein können. Der Ausgangspunkt aller Systeme war aber die Auffassung, daß der Kaufmann Kenntnisse nötig habe. Während diese Kenntnisse bei manchen Handlungswissenschaftlern noch als unbegrenzt (insbes. bei Pock) angesehen werden, werden sie später eingeschränkt. Ludovici trennt etwa zwischen den allgemeinen Kenntnissen, die jeder Kaufmann haben muß, und solchen, die sich insbesondere aus der Art der gehandelten Waren ergeben.

Kennzeichen der Systematisierung ist es, daß von gewissen Dingen abstrahiert wird und nur deren Wesenhaftigkeit betrachtet wird. Diese Art des Vorgehens ergibt sich bei Ludovici, wenn er die Fülle der Kenntnisse unterscheidet und aussucht. Er geht dabei von der Wichtigkeit aus, die aber wohl mehr eine "Häufigkeit" der für Kaufleute nötigen Kenntnisse ist, ohne daß nach den Gründen der Häufigkeit gefragt wird.

Einen anderen Gedanken spricht May aus, der zugleich von der Nützlichkeit der Wissenschaften überzeugt ist:

May will auf theoretischem Wege die "Grundursachen" erforschen, ohne aber diesen Gedanken in seinem Werk ganz zu verwirklichen. Die Grundursachen sind etwas, was der Lehrling durch seine Erfahrung nie erkennen wird: daraus ergibt sich die Notwendigkeit der Theorie.¹⁾

Bei der Beurteilung der Wissenschaftlichkeit jener Epoche und besonders der Frage der Bedeutung für die Betriebswirtschaftslehre muß die Schwierigkeit des Fehlens eines objektiven Maßstabes hervorgehoben werden. Es dürfen einmal nicht Probleme in die damalige Zeit hineininterpretiert werden, andererseits muß aber die Frage untersucht werden, inwieweit damals schon heutige Probleme in den Systemen sichtbar werden.

Die Frage nach der Wissenschaftlichkeit muß vor allem berücksichtigen, daß jene Epoche eine Zeit der Verwissenschaftlichung war, dadurch aber auch noch viele Probleme ungelöst, zum Teil noch gar nicht erfaßt waren. Die Systembildung durch die Beschreibung der reinen Kenntnisse wurde eingeleitet, problematisch war aber dabei vor allen Dingen die Art der Systematisierung. Während Ludovici von dem Grad der Wichtigkeit der kaufmännischen Kenntnisse ausging, wählte Leuchs vor allem "allgemeine" Prinzipien, insbesondere aus der Mathematik. Diese zum Teil sehr formalen Gesichtspunkte waren mit der Grund dafür, daß das "Materiale", die nähere Untersuchung und nicht nur Systematisierung nach einzelnen Gesichtspunkten, vernachlässigt wurde.

1) Vgl. May, Johann Carl, a.a.O., Auszug aus der Vorrede und dem Vorbericht zur 1. Aufl. 1763

II. Kameralwissenschaft, Handlungswissenschaft und Privatwirtschaftslehre

1. Zur Einteilung der Kameralwissenschaft

Im Hinblick auf die Fragestellung der Arbeit, aber auch auf die Beurteilung der später einsetzenden Handelswissenschaften soll zunächst geklärt werden, in welchem Verhältnis die Handlungswissenschaft zur Kameralwissenschaft steht.

Weber unterscheidet drei Richtungen der Kameralwissenschaft:

1. Kameralwissenschaft im engeren Sinne, die etwa der heutigen Finanzwissenschaft entspricht
2. sodann die Lehre von der polizeilichen Ordnung und Verwaltung (Polizeiwissenschaft) und schließlich noch
3. die Summe der Privatwirtschaftslehren, die Haushaltungslehre mit inbegriffen.

"Die zuletzt genannte Gruppe war aber das Stiefkind der Kameralisten, denn die Privatwirtschaftslehren waren eben nicht Selbstzweck, sondern nur eine Art Hilfswissenschaften für die zuerst genannten Hauptgebiete."¹⁾

Eine ähnliche Einteilung nimmt Walb vor. "Der Fragenkomplex, der auf Grund der merkantilistischen Einstellung zu bearbeiten war, löste sich zunächst in zwei natürliche Gruppen auf: das Finanzwesen, d.h. die Einkünfte von Fürst und Staat nebst deren Verwaltung (Kameralwissenschaft im engeren Sinne) und das allgemeine Regierungs- oder Verwaltungswesen, insbesondere die merkantilistische Wirtschaftspolitik (Polizeiwissenschaft)." Als dritte Gruppe kommt die Privatökonomie oder die Gewerbswissenschaften hinzu, "und zwar zunächst

1) Weber, Eduard, a.a.O., S. 46

in der mittelalterlichen Gliederung in Landökonomie ... und Stadtökonomie, d.i. Oekonomie des Handels und der Manufakturen"¹⁾.

Walb bezeichnet diese systematische Dreigliederung, die "von Anfang an" nicht vorhanden war, als "die erste Frucht der akademischen Pflege".²⁾ Er widmet sich vor allem der Frage nach der "Stellung der verschiedenen Arten der Privatökonomie im Kameralssystem". "Hier ist festzustellen, daß der Schwerpunkt sich immer mehr nach der Seite der Landökonomie verschiebt..."³⁾ Dies sei die "notwendige Folge des Übergangs an die Hochschulen". "Während für die alten Kameralisten die Propagierung der Merkantilidee und damit die privatökonomischen Fragen des Handels, des Kredites, der Banken, der Wechselkurse im Vordergrund standen, tritt jetzt die Frage der Beamtenvorbildung und deren Unterrichtsziele in den Vordergrund."⁴⁾

Es soll im folgenden an Hand verschiedener Kameralisten, insbes. am Werk Zinckes, untersucht werden, inwieweit ein privatwirtschaftlicher Gesichtspunkt innerhalb der Kameralwissenschaften bestand, um das Verhältnis einer Privatwirtschaftslehre zur Handlungswissenschaft zu ermitteln.⁵⁾

2. Zinckes System der Wirtschaft

In der Literatur, die sich mit Zincke befaßt, wird sein Werk mehr der Nationalökonomie bzw. der Kameralwissenschaft zugerechnet als der Handlungswissenschaft.⁶⁾ Die Berechtigung dieser Zuteilung soll an seinem Systemversuch überprüft werden.

1) Walb, Ernst, Kameralwissenschaften und vergleichende Betriebswirtschaftslehre, Köln 1927, S. 6 f.

2) Ebenda, S. 8

3) Ebenda, S. 9

4) Ebenda, S. 10

5) Aus dieser exemplarischen Darstellung folgt, daß sehr viele Kameralisten nicht berücksichtigt werden. Das Hauptwerk J.J. Bechers, der "Politische Discurs", erschien in 1. Auflage 1668, so daß von einem Einfluß der Lehre vom Handel noch nicht gesprochen werden kann. Zu Becher sei verwiesen auf Steinhüser, Ferdinand August, Johann Joachim Becher und die Einzelwirtschaft. Ein Beitrag zur Geschichte der Einzelwirtschaftslehre und des Kameralismus. Nürnberger Beiträge zu den Wirtschaftswissenschaften, hrsg. von W. Vershofen u.H. Proessler, Nürnberg 1931.

Das 18. Jahrhundert ist durch eine Buchgattung gekennzeichnet, in der sich die Wissensgläubigkeit jener Zeit, aber auch der Beginn einer Systematisierung des Stoffes ausdrückt die lexikalische Darstellungsform. Sie ermöglicht, zunächst einmal das Stoffgebiet zu sammeln. Zincke, der sich dieser Buchgattung ebenfalls bedient, gibt 1744 die zweite Auflage seines "Allgemeinen Oeconomischen Lexicons" heraus. Er hat dabei folgende Absicht:

"Die Kunstwörter und Erklärungen derjenigen Sachen, welche theils in der Oeconomie überhaupt, theils insonderheit in einer vollständigen Landwirtschaft und Haushaltung von Acker-Feld- ...Bau, ...Fischerey, Jägerey, Bierbrauerey, ...Viehzcucht, ja auch bei diesen allen von der Stadt-Wirtschaft insgemein zu wissen nöthig;... Und was zum Policy- und Cammer-Wesen von der Oeconomie gehöret, in möglichster Kürze beschrieben, zu finden ist..."¹⁾

Das "Ökonomische" wird von einem konkreten Zweck aus beschrieben: von der Notwendigkeit, etwas zu wissen, ohne daß allerdings direkt erklärt wird, wozu dieses Wissen notwendig sei; die Notwendigkeit des Wissens wird nicht in Frage gestellt, sie wird als gegeben angenommen und ist Voraussetzung seines Lexikons. Das Wissen sei so groß geworden, daß die meisten "Particularia und Singularia, die man nicht alle aus eigener Erfahrung haben kan, und doch in der Theorie und Praxis der Wirtschaft so nöthig hat, zu lernen", einer Sammlung bedürfen.²⁾

Wenn dadurch das erforderliche Wissen praktisch auf alle Bereiche bezogen wird, so bemüht sich Zincke doch um eine Ordnung.

Er sagt, daß "zwar eine große Menge von Haushaltungs-Büchern, wenig zuverlässige Sammlungen in Policy-Sachen, und außer des berühmten Herrn von Seckendorffs Fürsten-Staat, lauter Stückwerk, oder nur gantz allgemeine An-

6) Vgl. Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 83; Weber, Eduard, a.a.O. S. 48

1) Zincke, Georg Heinrich, Allgemeines Oeconomisches Lexicon, 2. Auflage Leipzig 1744, aus dem Untertitel (1. Aufl. 1742)

2) Zincke, Georg Heinrich, a.a.O., Vorrede § 2

weisungen im Cammer- und Finantz-Wesen, dagegen aber weder in dem einen noch in dem andern ein einziges Buch fand, worinnen man außer, was in der Lehre der allgemeinen Klugheit von denen vernünftigen Lehrern der Weisheit nur überhaupt geschahe, die besondern Sätze der Wirtschaft in einen gelehrten und ordentlichen Zusammenhang zu bringen sich bemühet hätte. Wie viel aber dieses letzte zu einer gründlichen Erkenntnis bey einem Gelehrten beytrage, das ist, ohne mein Erinnern, aus der vernünftigen Art und Weise zu lehren und zu lernen bekannt."¹⁾

Dennoch ist das Lexikon Zinckes selbst ein Versuch, über dessen Unklarheiten und Unzulänglichkeiten er schreibt: "...Er (der Leser, d.V.) wird auch ... denen sämtlichen Verfassern nicht zur Last zu legen, wenn hingegen verschiedene fremde, und von dem Zweck sehr entfernete Artickel mit eingeschlichen ... "²⁾

An einer anderen Stelle heißt es: "Jedoch wer alle in diesem Lexico nach dem Alphabet abgehandelten, und zerstreuten vielen Stücke der gantzen Wirtschaft ein wenig ordentlich überdencken und gleichsam sehen will, wie solche in einem systematischen Zusammenhang zu setzen, der beliebe nur das unter dem Artickel: Wirtschaft befindliche Schema der gantzen Wirtschaftslehre nachzusehen ... "³⁾

In diesem Schema gibt Zincke eine Übersicht der herrschenden Auffassungen über den Begriff "Wirtschaft": "Dieses Wort heißt zwar überhaupt Dinge zur Nothdurfft des Lebens einnehmen und ausgeben, oder deswegen Geschäfte treiben. Allein es wird doch im gemeinen Leben und sonderlich heutzutage gar mannigfaltig gebraucht."⁴⁾ Zincke will den Begriff "Wirtschaft" zum Mittelpunkt seines Systems machen:

"... man erkennt nunmehr, daß die unzehligen Singularia die bey allen recht praktischen Wissenschaften vorhanden, gar nicht hinderlich sind, solche nach und nach auf Specialsätze zu reducieren, diese aber in den allgemeinen Sätzen zu finden, und solcher Gestalt ein Systema der wirtschaftlichen Wissenschaft zu machen. Eben diese Wissenschaft nun, wenn man sonderlich die bloße Anweisung zur Privatwirtschaft insgemein, und nicht der Fürsten insbesondere, als welches das Cammer- und

1) Ebenda, Vorrede § 1

2) Ebenda, Vorrede § 4

3) Ebenda, Vorrede § 5

4) Zincke, Georg Heinrich, Art. Wirtschaft, a.a.O., Sp. 3234

Finanzwesen ist, darunter versteht, heißt nun auch zum öftern heut zu Tage die Wirtschaft.¹⁾

In seinem Schema teilt er die Wirtschaft folgendermaßen ein:²⁾

In die Spezialwirtschaft, Wissenschaft und Klugheit, welche

entweder die öffentliche Landes-Wirtschaft.

Dazu die Policy-Wissenschaft

theils die allgemeine

theils die besondere gehöret

oder Privat-Wirtschaft, welche unterschieden wird

I Nach denen Ständen und verschiedenen Personen, die sie treiben, oder wirtschaften

a) Derer Fürsten, so die Cammer- und Finanz-Wirtschaft ist

...

Dieses Schema zeigt, daß der Handel oder die Handlung nicht im Vordergrund steht. Es könnte aber der Einwand erhoben werden, daß Zincke nicht zur Handlungswissenschaft gerechnet wird. Andererseits sind aber in dieser Arbeit bedeutende einzelwirtschaftliche Ansätze vorhanden, wie sich aus der Einteilung ergibt, und es muß gefragt werden, inwieweit nicht die Kameralwissenschaft (im Zinckeschen Sinne) auch eine Privatwirtschaftslehre eben der Fürsten war. Diesem Gedanken entspricht wohl auch die Meinung Leitherers, daß der Entwicklungsgang der Handlungswissenschaft nicht von dem der Kameralwissenschaften zu trennen sei.³⁾

3. Die Hinwendung zur Staatsidee bei Justi

Einen vom privatwirtschaftlichen Denken entferneren, dafür aber der Idee des Staates zugewandten Versuch nimmt der bedeutendste der deutschen Kameralisten⁴⁾, Johann Heinrich Gottlob von Justi, vor. Er erklärt die "ökonomische Wissenschaft" aus folgender Grundkonzeption:

1) Ebenda, Sp. 3236

2) Ebenda, Sp. 3237

3) Vgl. Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 57

4) Vgl. Schmolders, Günter, Geschichte der Volkswirtschaftslehre, in: Die Wirtschaftswissenschaften, Wiesbaden 1961, S. 18

"Alle diese Wissenschaften (die ökonomischen und die Kameralwissenschaften, A.d.V.) und alle diejenigen, die zu der Regierung eines Staats erfordert werden, müssen nämlich aus der allgemeinen Natur und dem Wesen der Staaten geschöpft werden ... Wenn ich demnach diesen oder jenen Grundsatz oder Regel, in der Staatskunst, der Policy, der Finanzwissenschaft und denen übrigen ökonomischen Wissenschaften erweisen wollte; so mußte ich die Gründe hierzu weitläufig aus dem Wesen und der Natur der Staaten herleiten." Somit enthält sein Buch "Über das Wesen des Staates" "die Grundwissenschaft aller ökonomischen und Cameral-Wissenschaften". "Denn es ist kein Zweifel, daß sich nicht alle diese Wissenschaften auf das Wesen und die Natur eines Staates gründen müssen und daraus allein, als aus ihrer Hauptquelle, geschöpft werden können."¹⁾

Daraus ergibt sich der Endzweck der Kameral- oder Finanzgesetze: die Förderung der "Glückseligkeit des Staates". Als spezielle Regeln gibt er z.B. folgende: "Man muß die Nutzungen aus dem allgemeinen und besondern Vermögen des Staates dergestalt erheben, daß dadurch dieses Vermögen selbst oder die künftigen Einkünfte des Staats nicht vermindert werden."²⁾ Justi beschränkt sich auf allgemeine Regeln, so daß keine privatwirtschaftlichen Grundsätze erkennbar werden. Auch der Handel wird unter der Idee des Staates gesehen, "Da der Handel eine gegenseitige Mittheilung von überflüssigen oder entbehrlichen Gütern ist; so folget hieraus weiter, daß der Handel seiner Natur nach die allerfreieste und ungezwungenste Sache von der Welt seyn muß; und das mithin ein jedes Volk über die Art und Weise seiner Commerciën vollkommen Meister und Herr ist."³⁾

4. Baumstarks System der Kameralwissenschaft

Noch als Vertreter des Kameralismus kann Baumstark angesehen werden. Sein Werk "Staatswissenschaftliche

-
- 1) Justi, Johann Heinrich Gottlob von, Die Natur und das Wesen der Staaten, als die Grundwissenschaft der Staatskunst, der Policy, und aller Regierungswissenschaften, Berlin-Stettin-Leipzig 1760, Vorbericht
 - 2) Ebenda, S. 444 f.
 - 3) Justi, Johann Heinrich Gottlob von, Die Chimäre des Gleichgewichts der Handlung und Schiffahrt, Altona 1759, S. 12

Versuche über Staatskredit, Staatsschulden und Staatspapiere" ¹⁾ hat zwei Zwecke:

"Der rein p r i v a t w i r t s c h a f t l i c h e Zweck desselben liegt in der Beantwortung der noch zu oft wiederkehrenden Fragen, wovon denn eigentlich der Kurs der Staatspapiere abhängt, und wonach man die Wahl der Staatspapiere für Capital-Anlage und Spekulation im Effektenhandel treffen sollte." "Der politische Zweck meiner Schrift ist die Beantwortung der zwei wichtigen ... Fragen, welchen Einfluß der Zustand der Staaten auf das Staatsschuldenwesen, und dieses Letztere auf jenen Ersteren habe." ²⁾

Der kameralistische Standpunkt wird in der Schrift "Über die staats- und landwirtschaftlichen Akademien und deren Verbindung mit Universitäten". ³⁾ Er bezeichnet die Kameralwissenschaft als ein in sich geschlossenes Ganzes, als "einen Kreis von Lehren und Wissenschaften, unter welchen ein systematischer Zusammenhang besteht" ⁴⁾. Im Gegensatz zur Philosophie, die sich allein durch Systematisierung herausbildete und sich selbst gestaltete, sei die Kameralwissenschaft zunächst als ein Konglomerat von Lehren aus dem Bedürfnis der Staatsverwaltung, des praktischen Staatsdienstes entstanden: "Und erst nachdem sich dieses Conglomerat geformt hatte, bemächtigten sich Gelehrte desselben und zeigten den inneren Zusammenhang ..., der ... wirklich organisch genannt zu werden verdiente." ⁵⁾

Baumstark teilt die "heutige Kameralwissenschaft", d.h. die Kameralwissenschaft nach dem Stand von 1838, ein in:

- I. Allgemeine Wirthschaftslehre (deren größter Theil die Hauswirthschaft umfaßt)
- II. Besondere Wirthschaftslehre
 - A. Privatwirthschaftslehre. In sie gehören
 - 1. der Bergbau
 - 2. die Landwirthschaft
 - 3. die Forstwirthschaft
 - 4. die Kunstgewerbe (Gewerke)
 - 5. Handel und Kapitalgeschäft
 - 6. die Dienstgewerbe
 - B. Gemeindewirthschaftslehre

1) Baumstark, Edward, Staatswissenschaftliche Versuche über Staatskredit, Staatsschulden und Staatspapiere, Heidelberg 1833 (Vgl. dazu auch Dietzel, Carl, Das System der Staatsanleihen im Zusammenhang der Volkswirtschaft betrachtet, Heidelberg 1855)

2) Ebenda, S. V

3) Baumstark, Edward, Über die staats- und landwirtschaftlichen Akademien und deren Verbindung mit Universitäten, Greifswald 1839

4) Ebenda, S. 1

5) Ebenda, S. 1

C. Öffentliche Wirthschaftslehre. Sie umfaßt:

1. die Volkswirtschaft (Nationalöconomie)
2. die Gewerbspolizei
3. die Finanzwirtschaft (Staatswirtschaft).¹⁾

Baumstark betont die Notwendigkeit der wissenschaftlichen Behandlung der Kameralwissenschaft (und damit auch der Privatwirtschaftslehre) an Universitäten²⁾, weist aber auf folgendes hin: "Allein die Gewerbslehren können vollständig umfassend nicht ohne ganz besondere gewerbliche Anstalten und Einrichtungen und nicht ohne practische Anschauung und Übung gelehrt werden. Dieses widerspricht ganz dem Geiste und der Aufgabe der Universitäten."³⁾ Unter die Gewerbslehren fällt die Lehre vom Bergbau, von der Land- und Forstwirtschaft und von den Kunstgewerben (der Technologie), nicht aber die Handelslehre. Daraus ergibt sich, daß Baumstark in der Privatwirtschaftslehre sowohl etwas "Technisches" als auch etwas "Geistiges" sieht.

5. Zusammenfassung und Ergebnis

Im Zusammenhang mit der Problemstellung dieser Arbeit sollte insbes. auf die Behandlung privatwirtschaftlicher Probleme durch die Kameralisten hingewiesen werden.

Es erhebt sich die Frage nach der Darstellungsart dieser "Privatökonomien". Walb führt dazu aus, daß in "allen Oekonomien das Technologische mehr zu Tage (liegt) als das Wirtschaftliche". "Wie der Landwirt sät und erntet, wie gebraut, gebrannt ..., gefärbt und gebleicht wird, all das war in einer Zeit, in der es nur eine empirische Technologie war, offenkundiger als die wirtschaftlichen Erwägungen, die diese Handlungen bestimmen."⁴⁾ Hinzu kommt, daß die "technologischen Methoden jener Zeit in ständigem Fortschreiten begriffen waren und daß man sich der Problematik innerwirtschaftlicher Vorgänge nur allmählich bewußt wurde"⁵⁾. Eine Trennung zwischen

1) Ebenda, S. 4 f.

2) Vgl. ebenda, S. 14

3) Ebenda, S. 14

4) Walb, Ernst, a.a.O., S. 11

5) Ebenda, S. 11

Technologie und Ökonomie scheint - nach Walb - auf Beckmann zurückzugehen.¹⁾ Diese Trennung hat Baumstark später übernommen: "Nachdem Baumstark das Technologische unter der Bezeichnung Gewerbslehre überall streng ausgesondert hat, faßt er das Betriebswirtschaftliche unter dem selbständigen Ausdruck Betriebslehre für jede Privatökonomie zusammen."²⁾

Diese Unterscheidung setzte aber erst gegen Ende der kameralwissenschaftlichen Forschung ein, und nur Baumstark hat sie in seinem System berücksichtigt.

Der Dualismus, der hier offenbar wird, ist später näher zu erläutern.

Es ergibt sich, daß das Wirtschaftliche der Unternehmung nur in den "Handlungen" gesehen wurde; Nicht-Handelsunternehmungen werden nur andeutungsweise (bei May und Leuchs) einbezogen.

Die Handlungswissenschaft ließe sich auch unter dem Gesichtspunkt systematisieren, ob Nicht-Handelsunternehmungen, vornehmlich also Manufaktur- und Fabrikbetriebe, einbezogen wurden (Leuchs, May) oder nicht, wobei sich der Oberbegriff durch die Gemeinsamkeit Einkauf und Verkauf und Gewinnerzielung rechtfertigen läßt. Auf die hierin enthaltene Abstraktion ist später zurückzukommen.

Entscheidend ist aber, daß unter "Handlungswissenschaft" nichts Technisches verstanden wird.

Der Begriff Handlung ließe sich somit durch zwei Merkmale charakterisieren: das Technische ist nicht vorhanden; daraus ergibt sich, daß in einigen Systemen die Fabriken aus der Betrachtung ausgeschlossen werden: obwohl sie - ähnlich wie "Handlungen" - Ware einkaufen und verkaufen, die Ware aber im Gegensatz zur

1) Ebenda, S. 11, ähnlich Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 84

2) Ebenda, S. 14

Handlung bearbeiten¹⁾, werden sie ausgeschlossen, weil darin etwas "Technisches" enthalten ist. Andererseits sei ihr Zweck nicht der Gewinn (so Buse). Gewinn ist somit das zweite Charakteristikum, das eng mit dem ersten zusammenhängt.

Am Anfang mag eine praktische Notwendigkeit gestanden haben: wären auch die Fabrik- bzw. Manufakturbetriebe mit einbezogen worden, so wären die Darstellungen ins Unermeßliche gewachsen, weil sie von den Kenntnissen ausgingen. Selbst die Kenntnisse des "Handlungsmannes" wurden am Anfang als unbegrenzt angesehen, weil die Kenntnisse der Waren in ihrer vielfältigen Form mit einbezogen wurden. Trotzdem beweisen die kameralwissenschaftlichen Werke und die von Leuchs und May, daß aus einer klaren Zielsetzung heraus von der äußeren Erscheinung her unterschiedliche Gebiete zusammengefaßt werden können.

Schon früher hatte Diehl festgestellt, daß die sog. Kameralwissenschaft in der Hauptsache eine Wissenschaft der Privatökonomie sei. "Die privatwirtschaftlich möglichst günstige Verwaltung des fürstlichen Vermögens zu lehren, war das Hauptziel dieser Disziplinen."²⁾ Nach Löffelholz will der Staatspolitiker "wie der Unternehmer 'den Reichtum des Landes mehr en' und will seine Kapitalkraft durch möglichst hohe Gewinne stärken." "Der merkantilistischen Volkswirtschaft ist mithin eine betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise eigen."³⁾

Eine solche Betrachtung schließt notwendigerweise die Erörterung vieler Probleme, eben nicht nur die des

1) Vgl. auch Beckmann, Johann, Anleitung zur Handlungswissenschaft, Göttingen 1789, S. 1

2) Diehl, Karl, Theoretische Nationalökonomie, Bd. I Einleitung in die Nationalökonomie, Jena 1916, S. 88

3) Löffelholz, Josef, Geschichte der Betriebswirtschaft und der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1935, S. 223. Vgl. zum Merkantilismus auch Heckscher, Eli F., Der Merkantilismus, Bd. I und II, Jena 1932

Handels und der Handlung, sondern auch des Handwerks und des Manufakturwesens, ein, so daß hier durchaus ein Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre gesehen werden kann¹⁾, obwohl gewöhnlich die Handlungswissenschaft als solche angesehen wird. Dennoch erscheint es fraglich, kameralwissenschaftliche Systeme mit ihrer besonderen Betonung der Privatwirtschaftslehre oder auch diese Privatwirtschaftslehre selbst als Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre anzusehen. "Die Kameralwissenschaften gehen von der Grundfrage aus, wie der Feudalfürst den Reichtum seines Landes, d.h. seinen eigenen, vermehren könne. ...der Stoff ist geordnet und pointiert nach dem Zweck, die ökonomischen Produktivkräfte auf ihre Ergiebigkeit zu untersuchen."²⁾

Die Mittel, die dem Fürsten zur Verfügung stehen, unterscheiden sich wesensmäßig von denen der Betriebswirtschaft. Die Zielsetzung - möglichst großer Gewinn - kann zwar zunächst als mit der Zielsetzung der Unternehmung übereinstimmend angenommen werden; diese Zielsetzung ist aber nicht absolut und war auch nicht systembildend. Die staatlichen Aufgaben - auch die des Fürsten - würden verkannt, wenn jene Epoche nur unter diesem Aspekt betrachtet würde. Dies hat insbesondere Justi erkannt, wenn er sagt, daß die ökonomischen und die Kameralwissenschaften von der Natur und dem Wesen des Staates her gesehen werden müssen.³⁾

Andererseits bot die damals herausgearbeitete Privatwirtschaftslehre mehr technische Beschreibungen: die Frage, wie etwas hergestellt wird, erschien wichtiger als die Frage, warum etwas hergestellt wird.

Der Versuch Baumstarks, die Kameralwissenschaften systematisch zu gestalten, wurde nicht fortgeführt.

1) Vgl. Walb, Ernst, a.a.O., S. 12

2) Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 57

3) Vgl. Justi, Johann Heinrich Gottlob von, Die Natur und das Wesen der Staaten, a.a.O., Vorbericht

Die Problematik seines Systems wird aus der späteren wissenschaftlichen Klärung des Verhältnisses von Volks- und Betriebswirtschaftslehre ersichtlich.

Aus der späteren Entwicklung wird ferner deutlich, warum gerade die Handlungswissenschaft, die durch das Gewinnstreben, die bewußte Zurückdrängung des Technischen und die Beschreibung des Tausches bzw. des Ein- und Verkaufs charakterisiert ist, als Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre angesehen werden könnte.

Daraus sollte aber keine Überbewertung der handlungswissenschaftlichen Systeme resultieren. Die Problematik stellte sich später auf eine andere Art und Weise dar, so daß auch die Handlungswissenschaft selbst kaum spätere Probleme unmittelbar lösen konnte.

Dies wird zunächst an den Handelswissenschaften deutlich.

III. Die Handelswissenschaften

1. Vorbemerkung

Die Periode, die sich an die sogenannte Handlungswissenschaft anschließt, wird als die Zeit der Handelswissenschaften bezeichnet. Diese Periode wird zugleich als eine Zeit der Verflachung oder als Niedergangszeit angesehen.¹⁾ Diese negative Beurteilung der Handelswissenschaften oder Handelswissenschaft in der Literatur bildete den Anlaß der Untersuchung Brengs über die Entstehungsgründe dieser Wissenschaft.²⁾ Breng sucht ebenso wie Leitherer nach einer gerechteren Beurteilung. Aber schon 1916 hatte Töndury auf den Wert der handelswissenschaftlichen Werke hingewiesen.³⁾ Eine eigentliche Untersuchung dieser Werke wird aber in keiner der erwähnten Schriften gegeben.⁴⁾ Breng setzt die Kenntnis über die materiellen Merkmale der Disziplin voraus.⁵⁾

Es erscheint darum erforderlich, zunächst einzelne "Systeme" dieser Epoche zu untersuchen.

Der Übergang von der handlungs- zur handelswissenschaftlichen Epoche ist fließend, zumal auch die handlungswissenschaftlichen Werke von einer praktischen Absicht geleitet waren: Sie behandelten Kenntnisse, die für den Kaufmann nützlich erschienen.

2. Die Sonderstellung Büschs

Aus der unmittelbaren Handelsschul-Lehrtätigkeit an der Hamburger Handlungs-Akademie sind

- 1) Vgl. die Sammlung dieser Meinungen bei Breng, Ernst-Günther, Die Entstehungsgründe der Handelswissenschaft im 19. Jahrhundert, Diss. Berlin 1950, S. 5 ff.; vgl. auch Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 75
- 2) Vgl. Breng, Ernst-Günther, a.a.O., S. 3
- 3) Vgl. Töndury, Hans, Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre, Zürich 1916, S. 7 f.
- 4) Vgl. Töndury, Hans, a.a.O.; Leitherer, Eugen, a.a.O.; Breng, Ernst-Günther, a.a.O.; Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung, a.a.O., S. 42 f.
- 5) Vgl. Breng, Ernst-Günther, a.a.O., S. 4

gegen Ende des 18. Jahrhunderts die Bücher Johann Georg Büschs entstanden. Durch die Notwendigkeit, das zu lehren, was dem jungen Handlungsgehilfen in seiner Lehrzeit nicht geboten werden konnte, wollte Büsch ein zwar auf der Erfahrung ruhendes, aber aus der Erfahrung entwickeltes System, ein "zusammenhängendes Raisonement"¹⁾, schaffen. Dieses "Nachdenken", das zum Teil an seine grundlegenden Ausführungen an der Hamburger Handelsakademie anknüpft, mag ihn zum Teil zu Erörterungen über Staatswirtschaft und Handlung geführt haben. Andererseits wollte Büsch seine Schüler umfassend unterrichten.²⁾

Dazu war eine theoretische und praktische Abhandlung nötig. Diese Zweiteilung, die schon bei Zincke, aber auch bei Ludovici und May auftrat, wird in der handelswissenschaftlichen Literatur allgemein angewandt.

Büsch versteht unter Handeln folgendes:

"einen Vorrath von Producten der Natur oder Kunst, oder von beiden anschaffen, die uns selbst entbehrlich sind, und sie andern mit Vorteil, oder den Umständen nach mit Verlust wieder abtreten." Daraus ergibt sich auch, was nicht unter Handeln zu verstehen ist: "Wer der gleichen Producte zu seinem eigenen Gebrauch anschafft, von dem sagen wir nicht, daß er handele ..." Der Grund aller Handlung aber ist die "Absicht und Hoffnung des Gewinns"; "es mag dieselbe hintennach erfüllt werden, oder nicht".³⁾

Büschs Gedanken über den Tausch und die Rolle des Geldes, "das erste Erfordernis in der Handlung"⁴⁾, wurden von Buse weitergeführt und vertieft. Eine besondere Bedeutung hat das Geld für die Ermittlung des Gewinns: "Der aus jedem Handel entstehende Gewinn zeigt sich so leicht und geschwind in dem Unterschiede des Geldes, welches einer für die erhandelte Waare gibt und wieder empfängt ..." ⁵⁾

-
- 1) Büsch, Johann Georg, Theoretisch-Praktische Darstellung der Handlung in deren mannigfaltigen Geschäften, 1. Teil, Hamburg 1799, Vorrede zur 1. Ausgabe von 1792, S. IV
 - 2) Vgl. ebenda, S. XVII; vgl. auch Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 55
 - 3) Büsch, Johann Georg, a.a.O., S. 1
 - 4) Ebenda, S. 3
 - 5) Ebenda, S. 2

Büsch gliedert sein Werk folgendermaßen:

- "- das erste Buch handelt vom Geld
- das zweite Buch handelt von den Waaren
- das dritte Buch handelt von der Handlung und deren verschiedenen Arten
- das vierte Buch handelt von den Hülfsgeschäften bei der Handlung
- das fünfte Buch von der Handelspolitik." ¹⁾

In dieser Systematisierung wird "Handlungswissenschaftliches" deutlich, und nur die Lehrabsicht, die insbesondere in drei Ergänzungsbänden zur "Theoretisch-Praktischen Darstellung der Handlung" zum Ausdruck kommt, rechtfertigt die Stellung Büschs als Übergang zur handelswissenschaftlichen Betrachtungsweise. Im theoretischen Teil wird der strenge Systematisierungsgesichtspunkt sichtbar. So wird z.B. der Manufaktur-
H a n d e l einbezogen ²⁾ (im zweiten Buch über den Warenhandel, während die Arten der Handlung nach juristischen Gesichtspunkten untersucht wurden); er wird im Kapitel über die Handelspolitik erneut behandelt. "Manufacturen sind das vornehmste Mittel, durch welches die Menschen Beschäftigung und Auskommen einander geben, folglich die erste Triebfeder der Circulation." ³⁾

Der Gesichtspunkt, Handel und Handelspolitik nebeneinander zu untersuchen und die Systematisierung nach der Art der gehandelten Ware vorzunehmen, erscheint bedeutend, nicht allein, weil dieser Gedanke auch in jüngerer Zeit noch einigen Werken zugrunde gelegt wurde, sondern weil die Abstraktion sehr weit getrieben worden war. Die Verbindung aber zwischen theoretischem und praktischem Teil ist unorganisch.

3. Untersuchung einiger handelswissenschaftlicher Lehrbücher

Wie das Werk Büschs, sind auch die Werke Schiebes

1) Ebenda, S. 4

2) Vgl. ebenda, S. 177 f.

3) Ebenda, 2. Theil, S. 238

der Direktor der öffentlichen Handels-Lehranstalt in Leipzig war, entstanden. Er versuchte insbesondere, eine Contorwissenschaft zu begründen: "Die Wissenschaft, welche die mit dem Contorgeschäft verbundenen schriftlichen Arbeiten lehrt, nämlich der Inbegriff von systematischen, zu einem Ganzen geordneten, contoristischen Kenntnissen, heißt C o n t o r - w i s s e n s c h a f t ."¹⁾ Im Gegensatz dazu steht die Kontorkunde, "womit eigentlich blos die praktischen oder Erfahrungskenntnisse bezeichnet werden, die den wissenschaftlichen zur Seite stehen."²⁾

Der erste Teil seines Werkes behandelt die Warenrechnungen, die Unkosten-Rechnung, das Konto-Korrent, die Quittung, die Warenpreisliste und den Kurszettel. Der zweite Teil behandelt vorwiegend die Verträge, die im Geschäftsleben bedeutend sind.

Ausgangspunkt der Arbeiten Schiebes sind die

"schriftlichen Arbeiten, welche theils der Ordnung, theils der Folge wegen von ihm (dem Kaufmann, d.V.) oder unter seiner Leitung und Aufsicht ausgelegt und verzeichnet werden, da er sich nicht auf sein Gedächtniß, auch nicht auf Treue und Glauben anderer verlassen kann, und ihm überdies an einer ordnungsmäßigen Aufzeichnung seiner Geschäfte ... sehr gelegen sein muß."³⁾

Hieraus ergibt sich, daß durch die zunehmenden Geschäftsbeziehungen die Schriftlichkeit zunächst aus Gründen der Rechtssicherheit erforderlich wird. Es wird aber nicht erklärt, warum dem Kaufmann an der Aufzeichnung "seiner Geschäfte gelegen sein muß" und warum er durch eine "ordnungsmäßige Verzeichnung der Geschäfte ... zu jeder Zeit den Inbegriff derselben vor Augen" haben soll.⁴⁾

Die Kontorwissenschaft rechnet Schiebe den Handels-

1) Schiebe, August, Die Contorwissenschaft mit Ausnahme der Correspondenz und der Buchhaltung, theoretisch und praktisch bearbeitet, 2. Aufl. Grimma 1837, S. 2 (1. Aufl. Frankfurt a. M. 1820)

2) Ebenda, S. 2

3) Ebenda, S. 1

4) Ebenda, S. 1

wissenschaften zu und teilt jene in drei Theile:

- "I. In die Geschäfts-Aufsätze (Briefwechsel und Buchhaltung nicht inbegriffen)
- II. In den Briefwechsel, welcher die Briefe, die im Geschäft geschrieben werden, zum Gegenstand hat;
- III. In das Buchhalten, die Buchhaltung oder Buchführung ..."¹⁾

Im Jahre 1830 erschien das "Lehrbuch der Handelswissenschaft" von Bleibtreu.²⁾ Er charakterisiert es als "zum Gebrauche bei Vorlesungen und zum Selbststudium". Wie sehr Bleibtreu weniger in ein System, dafür aber um so mehr in die Materie einführen will, ergibt sich aus der "Vorrede":

"Die hier angenommene ... Eintheilung soll einer ... Hauptregel in Beziehung auf Methodik: Wiederholungen zu vermeiden und nicht zu anticipieren, möglichst entsprechen, welche Aufgabe bei einem aus so sehr heterogenen Theilen zusammengesetzten Lehrgegenstande wie die Handelswissenschaft, doppelt schwierig ist, indem jeder Sachkenner weiß, daß hier nicht, wie z.B. bei der Mathematik, nach einer durchgreifenden Grundidee das Lehrgebäude construiert werden kann, sondern, wie z.B. bei dem positiven Recht, auf allmählig entstandene Real- und Localverhältnisse und daraus entsprungene Satzungen und Gebräuche stets Rücksicht genommen werden muß, daher auch weder ein bloßer Methodiker, noch ein bloßer Routinier diese Bearbeitung gerecht zu beurtheilen vermag, sondern hierzu der Verein von Methodik und Sachkenntniß in gleichem Grade erfordert wird."³⁾

In der Einleitung gibt Bleibtreu, so wie es schon in den Systemen der Handlungswissenschaftler üblich war, eine Definition des Handels: "Der Handel besteht in dem Geschäft, Dinge in der Absicht anzuschaffen, um sie Andern, und zwar im unveränderten Zustande, wieder mit Vortheil zu überlassen ..."⁴⁾

Er gliedert sein Werk in folgende "Abtheilungen":

- 1. Abtheilung: Vom Handel überhaupt
- 2. Vom Gelde
- 3. Von den Zinsen und vom Credit
- 4. Von den Anstalten und Verfügungen zur Beförderung des Handels
- 5. Von den Wechseln
- 6. Vom Wechselhandel

1) Ebenda, S. 2

2) Bleibtreu, Leopold Carl, Lehrbuch der Handelswissenschaft, Carlsruhe 1830

3) Ebenda, S. III f.

4) Ebenda, S. 1

- | | |
|-----|--|
| 7. | Vom Seefrachtfahrwesen |
| 8. | Von den Assecuranzen |
| 9. | Von den Staatspapieren und vom Handel
mit denselben |
| 10. | Von der Vollmacht |
| 11. | Vom Falliment |
| 12. | Vom Buchhalten |
| 13. | Von dem Verfahren in Handelsstreitig-
keiten |

Aus dieser Einteilung und aus dem Aufbau der einzelnen Kapitel lassen sich mehrere Hauptgesichtspunkte unterscheiden: der juristische, der versicherungsmäßige und der buchhalterische, wobei der juristische Standpunkt in fast jeder "Abtheilung" wiederkehrt: in dem Kapitel "Vom Waarenhandel" werden die Warenhandlungen zwar nach der Leuchsschen Klassifizierung vorgetragen¹⁾, der größte Teil enthält aber Handelsrechtliches (Kaufvertrag, S. 273 ff; Commissions-, Ein- und Verkauf, S. 279 ff; Versendung der Waaren, S. 283 ff.)

Dem Lehrbuchcharakter entsprechend, wurden viele praktische Fälle behandelt. Wie sehr das "Kaufmännische" dabei in den Hintergrund tritt, ergibt sich aus dem folgenden einleitenden Satz zu einem der Kapitel: "Der Handel-treibende kann das Bedürfnis haben, fremdes Geld zu benutzen, wenn die eigenen Mittel für seine Unternehmungen nicht hinreichend sind."²⁾ Der Kapitalbedarf hingegen wird nicht untersucht.

Der unmittelbar praktische Zweck des Buches führt zur Behandlung der Fragen, wie etwas gemacht wird, nicht aber, warum etwas gemacht wird. Bleibtreu beschreibt Verfahren, deren Wesen er nicht erklärt. Die Frage, worin der Wert seines Werkes liegt, ist gleichbedeutend mit der Frage nach dem Wert dieser Darstellungsart überhaupt und soll deshalb zum Abschluß dieses Kapitels näher erörtert werden.

1) Vgl. ebenda, S. 253 ff.
2) Ebenda, S. 29

Noch 1912 erschien die 7. Auflage des "Leitfadens für den Unterricht in der Handelswissenschaft mit besonderer Berücksichtigung der deutschen Gesetzgebung" von Adler.¹⁾

Adler versteht unter "Handelswissenschaft im weitesten Sinne" "den systematisch geordneten Inbegriff aller Kenntnisse, die sich auf den Betrieb des Handels beziehen". "Sie umfaßt daher sowohl die theoretischen Kenntnisse (Handelsgeographie, Handelsgeschichte, Handels-, See- und Wechselrecht, Münz-, Maß- und Gewichtskunde, die Lehre vom Bank- und Versicherungswesen, Warenkunde, Handelsarithmetik, Volkswirtschaftslehre), als auch die mehr praktischen Zweige des kaufmännischen Wissens (Kontorarbeiten, Buchhaltung und Korrespondenz)."²⁾ Für diese "Zusammenstellung mehrerer Wissenszweige" wäre der Begriff "Handelswissenschaften" besser geeignet. "Im engeren Sinne und wie die Handelswissenschaft in diesem Buche verstanden wird, ist sie jedoch nur die theoretische Grundlage für das kaufmännische Wissensgebiet, die Lehre von dem Handel und seinen Einrichtungen im allgemeinen auf Grund der tatsächlichen Entwicklung und der gesetzlichen Vorschriften."³⁾

In Bezug auf den Begriff des Handels geht Adler nicht über die gebräuchliche Definition hinaus ("Unter Handel versteht man die gewerbsmäßige Vermittelung des Güter-austausches zwischen den Erzeugern und den Verbrauchern"⁴⁾). Über die Einteilung des Handels sagt Adler, daß sie vom volkswirtschaftlichen und einzelwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus vorgenommen werden könne, ohne daß diese Prinzipien näher erläutert werden.⁵⁾

1) Adler, Abraham, Leitfaden für den Unterricht in der Handelswissenschaft, 7. Auflage Leipzig 1912, Vorwort (1. Aufl. Leipzig 1879)

2) Adler, Abraham, a.a.O., S. 1

3) Ebenda, S. 1

4) Ebenda, S. 6

5) Vgl. ebenda, S. 8

4. Handelswissenschaftliche Systemversuche

Noback nennt sein Werk ein "systematisches Lehrbuch".
Über den Umfang seines Werkes sagt er:

"... im weitesten Sinne würde freilich die Handelswissenschaft ein ungeheures und schwer zu begrenzendes Gebiet erfüllen, indem sie aus sehr vielen andern Wissenschaften sich ergänzen müßte, wollte sie eine wissenschaftliche Darstellung aller der Kenntnisse sein, welche den Betrieb und die Politik des Handels überhaupt berühren; diese Berührung ist in der That eine allseitige." "Andererseits schließt eine Betrachtung des Wesens und der Grundsätze des Handels und seiner Gegenstände, seiner Hilfgewerbe und Förderungsanstalten, die specielle Behandlung einzelner Gebiete der Geschäftsführung, wie der Buchführung, Correspondenz und kaufmännischen Arithmetik, in gleichem Maße aus, wie diejenige der sogenannten Waarenkunde ..." ¹⁾

Noback definiert den Handel als "das Gewerbe, welches den Austausch der Güter zwischen dem Erzeuger und dem Verbraucher vermittelt". Daraus ergibt sich zugleich eine Abgrenzung: "Die charakteristische Stellung des Handels als V e r m i t t l e r zwischen dem Producenten und Consumenten schließt diejenigen Gewerbe aus, welche ihre Artikel selbst produciren oder veredeln: die Landwirtschaft, die Handwerke, die Fabrikation, die Künste." ²⁾

Den Gegenstand der Handelswissenschaft umschreibt
Noback folgendermaßen:

"Das Geschäft des einzelnen Handeltreibenden heißt Handlung. Während daher H a n d e l das Allgemeine, Abstrakte bezeichnet, ist H a n d l u n g das Besondere, Concrete." Die Handelswissenschaft ist "die Gesamtheit derjenigen Kenntnisse, welche das Wesen und die Grundsätze des Handels und seiner Gegenstände, seiner Hilfgewerbe und Förderungsanstalten umfassen" ³⁾.

Das Streben Nobacks nach der Erfassung des Wesens des Handels soll an folgendem Beispiel deutlich werden:

-
- 1) Noback, Friedrich, Systematisches Lehrbuch der Handels-Wissenschaft, Berlin 1849, Vorwort
 - 2) Noback, Friedrich, a.a.O., S. 1
 - 3) Ebenda, S. 2 f.

Im Abschnitt "Die Handelsobjekte und ihr Maß" behandelt er zunächst die Ware, die speziell Gegenstand der Warenkunde ist. Zu einem warenkundlichen System heißt es: "Ein consequent durchgeführtes System erscheint als eine Unmöglichkeit, weil die Natur selbst keinem ein förmigen Schematismus folgt. Für den Zweck der H a n - d e l s w i s s e n s c h a f t aber können wir wenigstens eine allgemeine Gliederung sämtlicher Handelsobjekte in zwei Abtheilungen festhalten: r e a l e W a a r e n und i d e e l l e W a a r e n ." ¹⁾

Der Versuch, die vielfältigen Erscheinungsformen des Handels zu systematisieren, wird deutlich in dem Abschnitt: "Die Gestaltung des Handels und seiner Operationen" ²⁾. Er teilt dort u.a. auf in: Welthandel, Zwischenhandel, Transithandel, Binnenhandel, Groß- und Kleinhandel und, als "letzte wichtige Unterscheidung des Handels", nach den "Hauptgattungen seiner Objekte (Waaren)", "deren Besonderheiten wesentliche Unterschiede in der Art des Vertriebs erzeugen" ³⁾. Nach diesen Gesichtspunkten wird der Handel gegliedert, was folgendermaßen begründet wird:

"Die von der Verschiedenartigkeit der Objekte bedingten abweichenden Operationen des Verkehrs gliedern den Handel in drei Klassen, welche zwar viel Gemeinsames und Verwandtes haben, aber doch so wesentlich unterschieden und selbständig sind, daß sie eine gesonderte Betrachtung erfordern. Diese Klassen sind: der Handel mit den realen Waaren, ausschließlich des Geldes. der Geld- und Wechselhandel. ⁴⁾ der Staatspapier- und Actienhandel."

In dem Abschnitt "Der Geschäfts-Eigenthümer und die Handelsgesellschaften" ⁵⁾ versucht Noback den rein juristischen Standpunkt zu verlassen. So schreibt er über die Entstehung der Handelsgesellschaften:

-
- 1) Ebenda, S. 10
 - 2) Ebenda, S. 169 ff.
 - 3) Ebenda, S. 173 f.
 - 4) Ebenda, S. 175
 - 5) Ebenda, S. 273 ff.

"Oft tritt im Handel der Fall ein, daß die Kraft des Einzelnen, das Kapital oder die Kenntniß, nicht genügt, ein Geschäft in der beabsichtigten Ausdehnung zu betreiben, und es ist hiermit die Veranlassung zur **V e r - e i n i g u n g** mehrerer Kaufleute Behufs der Ermöglichung jenes Zweckes und des Betriebes der Handlung für gemeinschaftliche Rechnung gegeben."¹⁾

Als "besondere Ursachen" für die Bildung der Handelsgesellschaften führt Noback folgende Punkte, die er näher erläutert, an: die Unzulänglichkeit des **Kapitals**, der Kenntnisse, der Arbeitskraft; lokale Verhältnisse (Zweiggeschäft), die Wagniß des Unternehmens, verwandtschaftliche Verhältnisse, Sicherung vor Zersplitterung des Kapitals (insbes. im Erbfall), gemeinschaftliche Interessen u.ä.²⁾ In diesem Kapitel erwähnt Noback auch Nicht-Handelsbetriebe:

"Eine Analogie der **H a n d e l s** -Gesellschaften bilden die in gleicher Weise zum Betriebe irgend eines **a n d e r n G e w e r b e s** gegründeten Vereinigungen, welche daher eine ganz verwandte Stellung haben... Sie bilden in Gemeinschaft mit den Handels-Compagnien die allgemeine Kategorie der **G e w e r b e - G e - s e l l s c h a f t**."³⁾

Manche Gebiete werden aber nur in der Einleitung in ihrem Wesen berührt, ohne erklärt zu werden. So schreibt Noback:

"...eben so einleuchtend ist aber, daß bei großen Geschäften seine (des Prinzipals, d.V.) besondere Thätigkeit nicht gerade in vielfältigem Eingreifen in die Technik des Contors, sondern vielmehr in der **L e i - t u n g** aller einzelnen Thätigkeiten, in der Anordnung und Beherrschung besteht, da der Prinzipal als das **H a u p t** der Handlung vorzüglich **d e s s e n** Funktionen, das Durchdenken, Ueberlegen und Entscheiden der Geschäfte, zu bekleiden hat."⁴⁾

In einem anderen Abschnitt, der viele wertvolle Gedanken enthält, ohne daß sie näher erläutert werden, wird eine Art Preistheorie erläutert: "Die Nachfrage

1) Ebenda, S. 284

2) Vgl. ebenda, S. 284 ff.

3) Ebenda, S. 288

4) Ebenda, S. 530

nach einer Waare richtet sich nach dem (wirklichen oder eingebildeten) Bedürfnis derselben, nach dem Consumtionsverlangen. Je leichter derselben entsprochen werden kann (je größer das Angebot), desto billiger aus den vorge-dachten Gründen der Preis ..."¹⁾

Wenn der Handel die Nachfrage durch den Austausch der Güter bezweckt, so erfüllt er dadurch die Aufgabe, daß er die Güter dahin schafft, wo sie benötigt werden. Dies geschieht mit der Absicht auf materiellen Gewinn.²⁾ Zur richtigen Gewinnermittlung führt Noback nur kurz aus:

"Der Gewinn wie der Verlust der einzelnen Kauf-Geschäfte besteht in dem Unterschiede der Preise der Anschaffung und des Verkaufs. Es darf dabei nicht übersehen werden, daß der Preis der Anschaffung nicht allein aus dem Einkaufspreis, den Zinsen desselben und den Kosten (für Provision, Transport ...), sondern demnächst aus einem entsprechenden Antheile der gesamten Kosten des speciellen Handelsbetriebes (Anschaffung, Instandhaltung und Werthverminderung von Gebäuden und Mobilien, Zinsen geliehener Kapitalien ...) besteht, welcher Letztere jedoch nie Gegenstand der besonderen Calculation ist. Der etwaige Verlust auf Einzelgeschäfte (durch Preis-Differenz, durch Fallimente von Schuldnern) gehört jedoch nicht hierzu, es kommt derselbe vielmehr nur als Minderer des Gesamtgewinnes in Betracht."³⁾

Das Werk Seuberts trägt im Titel die Bezeichnung "Lehrbuch" und zeigt damit schon an, "daß nur ein kurzer Abriss der Handelswissenschaft dargestellt werden sollte"⁴⁾. Seubert schließt die eingehende Behandlung sowohl der rechtlichen Begriffe als auch der Materien aus, "bei welchen die wirthschaftliche Natur vorherrscht; (wir) begnügten ... uns oft mit der Anführung von Behauptungen, indem wir uns streng an den Begriff eines Lehrbuches hielten, welcher jede zu weit greifende Durchführung ausschließt".

1) Noback, Friedrich, a.a.O., S. 548

2) Vgl. ebenda, S. 548

3) Ebenda, S. 551

4) Seubert, C.J., Lehrbuch der Handelswissenschaft, Würzburg 1858, S. IV

"Dies Lehrbuch ist ferner hauptsächlich für Schüler der Handelswissenschaft bestimmt. Auch aus diesem Grunde mußte die Lösung von Streitfragen möglichst umgangen werden, weil dieselben bei einem jugendlichen, noch nicht an ein festes Denken gewöhnten Geiste Unsicherheit der Begriffe ... herbeiführen können."¹⁾

Seubert behandelt die "Handelswissenschaft im eigentlichen Wortsinn": "die Feststellung des Begriffes 'Handel', die Auflösung in seine einzelnen Merkmale und die Betrachtung dieser Begriffsmerkmale in allen ihren Arten und Verhältnissen"²⁾.

Der Handel wird definiert als "jene Verkehrstätigkeit, durch welche der gewerbsmäßige und mit Vortheil verbundene Austausch von Sachen nach einer besonderen Werthbestimmung vorgenommen oder unterstützt wird"³⁾. Die Handelswissenschaft ist "die nach bestimmten Regeln geordnete Darstellung der Grundsätze über den Handel"⁴⁾.

Aus den Merkmalen des Handelsbegriffes und der wissenschaftlichen Darstellungsweise ergibt sich der Aufbau des Werkes:

"Jene Personen, welche den Handel vornehmen, werden in der H a n d e l s l e h r e , jene, welche ihn unterstützen, in der V e r k e h r s m i t t e l l e h r e besprochen. Den Gegenstand oder Inhalt dieser Thätigkeit bildet der Austausch von Sachen ... Insoferne man die Sache in kaufmännischem Sinne zum Unterschiede von ihrem Begriffe im juristischen und logischen Sinne Tauschmittel nennt, kann man diese beiden Lehren unter dem Namen der T a u s c h m i t t e l l e h r e zusammenfassen. Das gegenseitige Verhältniß zwischen den beiden Tauschgegenständen ist die im Begriffe Handel angedeutete besondere Werthbestimmung, deren wissenschaftliche Behandlung den Inhalt der W e r t h b e s t i m m u n g s l e h r e bildet."⁵⁾

1) Ebenda, S. IV

2) Ebenda, S. 1

3) Ebenda, S. 3 (im Original hervorgehoben)

4) Ebenda, S. 6 (im Original hervorgehoben)

5) Ebenda, S. 7

Seubert sieht die Begriffe "vortheilhaft" und "gewerbsmäßig" nicht als Gegenstände besonderer Wissenszweige, "sondern als bloße Eigenschaften in den verschiedenen Lehren mehr oder minder verwebt" an.¹⁾

Aus diesem gedanklichen Aufbau ergibt sich die Gliederung der Handelswissenschaft:

Erstes Hauptstück:	Handelslehre
Zweites "	: Verkehrsmittellehre
Drittes "	: Tauschmittellehre
	I. Abschnitt: Waarenlehre
	II. " : Geldlehre
Viertes "	: Werthbestimmungslehre
Fünftes "	: Wechsellehre. ²⁾

Die Handelslehre geht aus von dem Handeltreibenden und den Handelsgegenständen, wobei die Verkehrstätigkeit die "Beziehungen und Verhältnisse der Personen zur Sache"³⁾ bedeutet. Da der Handel mit Rücksicht auf den Gewinn betrieben wird und darin sein Zweck liegt⁴⁾, wird untersucht, wovon der Gewinn abhängt:

"Dieser Gewinn hängt indeß nicht allein von den Waaren ab, sondern es sind hiezu besondere Hilfsmittel und Zeitumstände erforderlich. Die vorzüglichsten Hilfsmittel sind das Capital, der Credit, die Thätigkeit, woraus sich der oftmalige Umsatz der Waaren ergibt. Aus der Berücksichtigung aber der dem Absatze gewisser Waaren günstigen Zeitumstände ergibt sich der rechtzeitige Umsatz; der oftmalige und rechtzeitige Umsatz sind die Quellen des Handelsgewinnes."⁵⁾

In dem unmittelbar daran anschließenden Kapitel über "Capital und Credit" und "Rechtzeitigkeit des Umsatzes"⁶⁾ werden aber nur Definitionen vorgetragen.

Seubert untersucht weiter die "Form des Handels", worunter er Grundzüge versteht, "die bei jedem Handelsgeschäfte mehr oder minder vorkommen". Dies sind die drei "Verrichtungen" Einkauf, Verkauf, Zahlung.⁷⁾ Neben

1) Ebenda, S. 7

2) Ebenda, S. 8

3) Ebenda, S. 11

4) Vgl. ebenda, S. 12

5) Ebenda, S. 13

6) S. ebenda, S. 13

7) Vgl. ebenda, S. 14

der mehr rechtlichen Unterscheidung der Einkaufarten stellt er "Leitsätze der Erfahrung beim Einkaufe" auf: "Wir müssen hier den Kaufmann betrachten, welcher deshalb eine Sache kauft, um sie wieder mit Gewinn veräußern zu können, nicht etwa den Liebhaber einer Sache, welcher sie ihrer selbst willen kauft. Hieraus folgt, daß alle Grundsätze, welche den Kaufmann beim Einkaufe leiten sollen, die Erzielung des größtmöglichen Gewinnes beabsichtigen müssen."¹⁾

Die Grundsätze, die Seubert aufstellt, beziehen sich einmal auf die Ware bzw. deren Einkauf, zum anderen aber auch auf die Grundsätze, die der "Käufer im Verhältnisse zu andern beim Kaufgeschäfte beteiligten Personen ins Auge fassen muß"²⁾.

Der handelswissenschaftliche Standpunkt Seuberts wird insbesondere in der Wertbestimmungslehre deutlich, die auf den Zweck des Handels, den Gewinn, bezogen wird.

"Würden wir die Werthbestimmung vom rein volkswirtschaftlichen, nicht vom handelswissenschaftlichen Standpunkte auffassen, so müßte der Gewinn zwar auch zur Sprache kommen, weil er gleichfalls einen wesentlichen Factor der Volkswirtschaft bildet, aber er wäre doch nicht das vorwiegende Moment, wie das beim Handel der Fall ist."³⁾

Ein anderes Lehrbuch, das aber nicht so tiefgehende Erörterungen enthält wie etwa das Werk Nobacks, ist der "Abriß der Handelswissenschaft" von Röhrich.⁴⁾ Der Titel hat den erläuternden Zusatz: "Zur Benutzung in Handelsschulen wie zum Privatgebrauche für Kaufleute und Nichtkaufleute". In der Erörterung über einen systematischen Begriff der Handelswissenschaft knüpft Röhrich an Noback, dem er auch sein Buch widmet, an: "Nehmen wir 'W i s s e n s c h a f t' als Inbegriff

1) Ebenda, S. 24

2) Ebenda, S. 25

3) Ebenda, S. 143

4) Röhrich, Wilhelm, Abriß der Handelswissenschaft, Leipzig 1861

der Ergebnisse des Denkens, als Gesamtheit der daraus gezogenen Erkenntnisse, so erklärt sich 'H a n d e l s - w i s s e n s c h a f t' dahin, daß die das Wesen und Getriebe des Handels, sowie seine Eintheilung erörtert, die Grundsätze entwickelt, auf denen er ruht, uns über die Handeltreibenden selbst, über ihre Stellung in der bürgerlichen Gesellschaft, wie über ihr Verhältnis zueinander und zum Staate Aufschluß gibt ..." Das "Verfahren" wird dabei ausgeschlossen: " R e c h n e n , B u c h h a l t e n , K o r r e s p o n d e n z s i n d zwar kaufmännische Wissenschaften, gehören aber nicht in den Bereich der Handelswissenschaft, sie sind rein technische Wissenschaften, und die Handelswissenschaft steht ihnen ähnlich gegenüber, wie die Philosophie allen Wissenschaften überhaupt."¹⁾

Da sich das Werk Röhrichs stark an Noback anlehnt, ohne jedoch die allgemein-theoretischen Erörterungen zu übernehmen (so werden z.B. die Handelsgesellschaften einzeln untersucht, ohne daß aber nach den Gründen ihrer Entstehung gefragt wird), erübrigt sich eine nähere Beschreibung.

2. Zusammenfassung und Ergebnis

Der Erkenntnisgegenstand der Handelswissenschaften ist schwierig zu bestimmen, weil er nicht einheitlich definiert ist, zum Teil aber auch erst - ähnlich wie bei der Handlungswissenschaft - aus den Darstellungen gedeutet werden muß.

Allgemein läßt sich eine Aufsplitterung der dargestellten Gegenstände über die Handlung feststellen: die Handlung wird zwar vorausgesetzt, den eigentlichen Gegenstand der Untersuchung bilden zum Teil die Techniken, wie Buchhaltung, Rechtsverfahren (insbesondere bei Schieße),

1) Ebenda, S. 8 Vgl. zum Begriff der Technik Linhardt, Hanns, Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 17 f.
Die Begriffe Technik und Verfahren werden im folgenden synonym verwandt, wobei die "häufige Verwendung des Begriffs Technik in dem abschätzigen Sinn einer vorwissenschaftlichen und nichtwissenschaftlichen Befassung ... abzulehnen (ist)". (Ebenda, S. 17)

zum Teil werden sie aber ausdrücklich ausgeschlossen (wie bei Noback und Röhrich) und durch Untersuchungen über "Wesen und Getriebe des Handels" (Röhrich) ersetzt. Die Handlung sieht Noback als etwas Konkretes an, während der Handel das Abstrakte bezeichne; Handlung und Handel stünden im gleichen Verhältnis wie das Besondere zum Allgemeinen.

In dem Standpunkt, nicht die einzelne Handlung, sondern den Handel zu untersuchen, sieht Noback aber das Problem der Vielfältigkeit, weil die Berührung der Handelswissenschaft mit anderen Gebieten allseitig sei. Durch diese weite Fassung wird "die spezielle Behandlung einzelner Gebiete der Geschäftsführung, wie der Buchführung, Correspondenz und kaufmännische Arithmetik" ausgeschlossen.

Dieser doppelte Standpunkt der Handelswissenschaften - einige Autoren schließen die kaufmännischen Techniken ein, andere schließen sie aus - ist nicht zu einer Synthese geführt worden. Beiden ist aber gemeinsam, daß sie stark auf das "Materiale" gerichtet sind. Es wurde weniger nach einem "einigenden" Prinzip gesucht; Anmerkungen über den Gewinn treten nur vereinzelt auf.

Es lassen sich somit zwei Tendenzen feststellen: die mehr verfahrenstechnische Richtung und die "wesensmäßig-systematische" Richtung, die als Fortsetzung der handlungswissenschaftlichen Systeme angesehen werden kann. Diese letzte Richtung repräsentiert aber nur Noback und Seubert, auf deren vielfältige Gesichtspunkte, die aus einer genauen Beobachtung des eigentlichen unternehmerischen Geschehens herrühren, hingewiesen wurde.

Der weitaus größte Teil der Werke widmet sich aber den Handelstechniken, die wohl auch zu jener Zeit als das Schulmäßig-Lehrbare angesehen wurden. Den Gründen hierfür

kann im einzelnen nicht nachgegangen werden. Nicht zuletzt mag der Bedarf an Gehilfen, die in den Techniken - wie Buchhaltung, Maß- und Münzkunde, kaufmännisches Rechnen - ausgebildet sind, dazu beigetragen haben. Nicht die Kenntnisse des Kaufmanns, sondern die seiner Gehilfen werden in den Schulen vor allem gelehrt. Noback hatte dem die Aufgabe des "Prinzipals" gegenübergestellt, die in der Leitung aller einzelnen Tätigkeiten, im Durchdenken der Geschäfte bestand.

Es kann somit gesagt werden, daß die Handelstechnik zwar weiterentwickelt wurde und auch gelehrt werden mußte, aber es darf darin nicht allein das "Kaufmännische" gesehen werden. Geht man den Gründen für die negative Beurteilung der Handelswissenschaften in der Literatur nach, so läßt sich als ausschlaggebend für diese Meinung feststellen, daß im 19. Jahrhundert die Systematik des Stoffes vom wissenschaftlichen Standpunkt aus nicht weitergeführt worden sei.

Die Beurteilung der Wissenschaft nach dem System und der darin sichtbar werdenden Systematisierung, wie sie Weber vornimmt¹⁾, ist zwar berechtigt, allein sie stellt ein formales Prinzip dar, das die materialen Probleme nicht berücksichtigt. Die Systematisierung kann geschehen, wie bei den Handlungswissenschaftlern deutlich wurde, wenn eine bestimmte Stofffülle vorhanden ist. Warum aber im letzten Grunde die Systematisierung erfolgt, läßt sich nie exakt feststellen und der Antrieb dazu mag für jeden Forscher unterschiedlich sein. Allerdings müßte wohl als subjektiver Grund die Geisteshaltung und -strömung zur Zeit der Handlungswissenschaft angeführt werden, aus der eine besondere Vorliebe zur Systematisierung resultierte. Damit soll die gedankliche Leistung jener Zeit nicht unterbewertet werden, es muß aber festgestellt werden, daß das Formale im Vergleich zum Materialen ein Übergewicht hatte.

1) Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 4 u. S. 114

Im 19. Jahrhundert bedurften vor allem die Handelstechniken - die im 18. Jahrhundert nicht so stark ausgeprägt waren - der Erörterung.

Die wissenschaftliche Fragestellung ist im 19. Jahrhundert wesentlich anders: es standen nicht mehr die Kenntnisse des Kaufmanns, sondern die Fertigkeiten, die Art der Ausführung (vor allem durch Handlungsgehilfen) im Vordergrund. Es tritt ein Problem auf, das in der Handlungswissenschaft nicht so dringend war und deshalb auch in seinem Charakter nicht erkannt wurde: die Frage der kaufmännischen Technik im Handelsbetrieb, die mit der Frage nach der Ausführung eng verbunden war. Damit wird das Problem verändert: Nicht die Kenntnisse sondern die Tätigkeiten stehen im Vordergrund.

Die Schwierigkeit aber, hinter den Techniken etwas Gemeinsames zu sehen, wird später deutlicher. Zum anderen enthält das Buch Nobacks tiefere Ausführungen als die Werke vieler Handlungswissenschaftler, so daß schon dadurch das "Pauschalurteil" über die Handelswissenschaften nicht gerechtfertigt erscheint.

Noch aus einem anderen Grund scheint die Beurteilung so ablehnend zu sein: Lindwurm, der wohl als erster die Handelswissenschaften negativ beurteilte, ging davon aus, daß das eigentlich Wissenschaftliche die Betriebslehre sei.¹⁾ Webers Arbeit entstand in einer Zeit, als das Innere betriebliche entwickelt und in seiner Problematik erkannt wurde. Von diesem Standpunkt aus kann aber die Kritik nicht objektiv sein, weil nur von einem Teilbereich der Betriebswirtschaftslehre her geurteilt wird.

Es wurde in der Literatur versucht, die Handelswissenschaften - wie einleitend erwähnt - vom Gedanken der

1) Vgl. Lindwurm, Arnold, Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels, Stuttgart und Leipzig 1869, Vorwort

Lehrbuchliteratur her gerechter zu beurteilen. Leitherer und Breng gehen vom Gedanken der Brauchbarkeit und Nützlichkeit aus, was bereits bei Weber anklingt: "Das kann jedenfalls nicht geleugnet werden, daß vom Standpunkte der für uns vor allem in Rede stehenden Handelsbetriebslehre fast alle älteren Leitfäden usw. der Handelslehre oder der Handelswissenschaft unzulänglich sind. Aber um ihnen gerecht zu werden, muß man doch auch fragen, ob sie den Schulbedürfnissen ihrer Zeit, denen die doch erst ihre Entstehung verdanken, entsprochen haben oder nicht. Die Handelsschulverhältnisse berücksichtigend, wird man wahrscheinlich zu einem etwas milderem Urteile über diesen Literaturzweig gelangen."¹⁾ Leitherer betont, daß diese Literatur "keine Wissenschaft bringen, sondern praktisches Wissen dem kaufmännischen Nachwuchs darbieten will .."²⁾

Die Beurteilung der Handelswissenschaften vom praktischen (Lehr-)Zweck her betont insbesondere Breng: Die Art der relativen Beurteilung "läßt sich aus dem Charakter der Betriebswirtschaftslehre als einer angewandten Wissenschaft verstehen ... Das würde bedeuten, daß die fragliche wissenschaftliche Epoche nach dem Wert zu beurteilen wäre, den sie für die damalige kaufmännische Praxis gehabt hat."³⁾

Dieser pragmatische Gesichtspunkt mag zwar berechtigt sein, muß aber in Bezug auf die Handelswissenschaften korrigiert werden: die Techniken, die entwickelt wurden, waren keine "Wissenschaften", und die Versuche, den hinter der Technik liegenden "Beweggrund" zu erforschen, wurden kaum unternommen, so daß die Techniken auch nicht in ein System, das zumindest vorwissenschaftliche Züge getragen hätte, eingeordnet werden konnten. Andererseits können aber auch die Techniken nicht als Anwendung der Wissenschaft angesehen werden, weil eine Wissenschaft nicht erarbeitet wurde, die hätte

1) Weber, Eduard, a.a.O., S. 123

2) Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 77

3) Breng, Ernst-Günther, a.a.O., S. 12

a n g e w a n d t werden können.

Das Problem der Technik (i.S. von Verfahren) erscheint als ein Grundproblem der historischen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre und ergab sich vor allem in der Zeit der Handelswissenschaften. Die Schwierigkeiten der Wissenschaften und damit auch die der Systembildung, die das Merkmal des Wissenschaftlichen der Handlungswissenschaft war, wurden größer. Von diesem Gesichtspunkt aus mußten die Handelswissenschaften beurteilt werden.

2. Teil: Der Übergang

V. Versuche zur Weiterentwicklung der Lehre im 19. Jahrhundert: Lindwurm und Emminghaus

1. Untersuchung der Werke Lindwurms im Hinblick auf die Weiterführung der Lehre vom Handel

a) Das System der Staats- und Privatwirtschaftslehre

Während die Handelswissenschaftler zum überwiegenden Teil von unmittelbar praktischen Bedürfnissen ausgingen, erschienen in den 60er Jahren des 19. Jahrhunderts die Werke von Emminghaus und Lindwurm, die die Lehre auf eine andere Weise weiterführen wollten; ihnen wird darum oft eine Sonderstellung eingeräumt.¹⁾

Lindwurm hatte seine "Handelsbetriebslehre" verfaßt, um zu zeigen, "wie der Handelsbetrieb wissenschaftlich zu lehren sei"²⁾. Mit dieser Betonung der Wissenschaftlichkeit stellt er sich in Gegensatz zur Volkswirtschaftslehre, die sich "das Vorrecht angemaßt hatte, allein etwas Wissenschaftliches vorzustellen, während den Gewerbslehren, also auch der Handelswissenschaft, die Rolle zuerkannt worden war, eine, bloß zu praktischen Zwecken vorgenommene Zusammenstellung von Regeln zu sein."³⁾

Bei den Untersuchungen, die Lindwurm vornahm, lernte er "die allgemeine Grundlage kennen, auf welcher ein jeder Wirtschaftsbetrieb, mithin auch der Handel, ruhen, und von der eine diesen Betrieb behandelnde Wissenschaft ausgehen muß"⁴⁾. Dieses "wissenschaftliche Element",

1) Vgl. Schönpflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre. Methoden und Hauptströmungen, Stuttgart 1954, S. 17; Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 43 f.; Weber, Eduard, Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre, a.a.O., S. 126

2) Lindwurm, Arnold, Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels, Stuttgart und Leipzig 1869, S. V

3) Ebenda, S. VI

4) Ebenda, S. V f.

das in der "Staats- und Privatwirtschaftslehre" entwickelt wurde, sollte in die Handelsbetriebslehre eingetragen werden, wobei Lindwurm das eigentlich Wissenschaftliche in der Betriebslehre sieht; die Betonung der Betriebslehre aber sei von den Handelswissenschaftlern vernachlässigt worden.

Lindwurm geht davon aus, daß die Einzelwirtschaften im Volke nicht in Gemeinschaft wirtschaften, "daß also die Wirkungen der Wirthschaften im Volke ebenfalls keine gemeinschaftliche sind"¹⁾.

Die Lehre soll darum auf die Wirtschaftsgrundlagen zurückgeführt werden: es müssen "die Merkmale des Wirthschaftssubjectes, des Wirthschaftsobjectes" und diejenige Tätigkeit, "welche Beide in ein Verhältniß zu einander setzt"²⁾, untersucht werden. Das Unterscheidungsmerkmal der Wirtschaft liege in der "s c h a f f e n d e n T h ä t i g k e i t des Wirthschaftssubjectes, nicht in der Beschaffenheit des Wirthschaftsobjectes;... es ist ... alles dasjenige Wirthschaftsobject, was geeignet ist zu solcher Willensbefriedigung."³⁾

Der Begriff "Wirthschaftsobject" ist nicht in einem konkreten Sinn zu verstehen:

"Es ist ebenfalls das räumliche oder zeitliche Befinden von Gegenständen geeignet, Wirthschaftsobject zu sein. Da die Tauglichkeit der Dinge, unserem Willen zu dienen, nicht bloß von ihren Eigenschaften, sondern auch von den Umständen, unter denen sie existiren, abhängt, so muß der Wille in die Besonderheit dieser Umstände wesentliches Belang stellen, daher auch eine Thätigkeit, welche, wie der Handel, die Umstände des örtlichen und zeitlichen Befindens der Dinge dem Willen gemäß macht, in eben diesen Wandlungen der Umstände sich gleicherweise objectivirt wie die Thätigkeit des Landwirthes, der seinen Acker bestellt."⁴⁾

1) Lindwurm, Arnold, Grundzüge der Staats- und Privatwirtschaftslehre, nebst einer Darlegung deren Verhältnisses zur Jurisprudenz und anderen verwandten Wissenschaften, Braunschweig 1866, S. 11 f.

2) Ebenda, S. 14

3) Ebenda, S. 27 f.

4) Ebenda, S. 28

Lindwurm sucht in Anlehnung an Schopenhauer nach einem Prinzip: Schopenhauer definiert denjenigen Menschen als vernünftig, "der sich nicht durch die **a n s c h a u - l i c h e n** Eindrücke, sondern durch **G e d a n k e n** und **B e g r i f f e** leiten läßt und daher stets überlegt, consequent und besonnen zu Werke geht."¹⁾ Lindwurm fährt fort:

"Diese unsere Vernunft nun verlangt es, daß wir ein festes Princip suchen, durch welches der im Wirthschafts-subjecte bei der Erforschung des anschaulich Gegebenen thätige Verstand in der Verfolgung seiner Zwecke geleitet werden soll ... Damit also ein fester Gesichtspunkt gewonnen werde, nach dem die Wirthschaften zu beurtheilen sind, muß für die Art und Weise der Ausübung der Wirthschaftsthätigkeit eine unbedingte, also allgemeine Norm gefunden werden."²⁾

Diese Norm sieht Lindwurm - von der Praxis ausgehend - in der Wirtschaftlichkeit, die aus dem Wesen der Wirtschaft begründet wird:

"Als den Inhalt des Wirthschaftsbegriffes haben wir die Befriedigung des Willens erkannt. Der über diesen Inhalt hinausgehende, ihn principaliter bestimmende Begriff der Wirtschaftlichkeit muß daher das im Wirthschaftsbegriffe enthaltene Verhältniß des Willens zum gewollten Gegenstande und die dasselbe herbeiführende Thätigkeit des Schaffens zu einem neuen Gedanken erhöhen."³⁾ Das Prinzip der Wirtschaftlichkeit definiert Lindwurm folgendermaßen: "Um nun ... die Führung der Wirtschaft so vorzunehmen, daß darin der Entwicklung des eigenen Selbst in der Zukunft Rechnung getragen wird, muß man das **V e r l a n g e n n a c h d e n D i n g e n i n d e r W e i s e b e f r i e d i g e n**, daß die **B e f r i e d i g u n g s e l b e r d i e A u f w a n d s f ä h i g k e i t z u r E r l a n g u n g n e u e r e r h ö h t**."⁴⁾

Aus der Definition der Wirtschaftlichkeit, des Wirtschaftssubjekts und des Wirtschaftsobjekts folgt, daß der Erkenntnisbereich sehr weit gespannt ist, aber auch erst so die durch die Arbeitsteilung entstandenen unterschiedlichen Berufsstände einheitlich verstanden werden: "Das **Z i e l**, welches ein Jeder verfolgt, ist, nach

1) zit. nach Lindwurm, Grundzüge ..., a.a.O., S. 41

2) Lindwurm, Arnold, Grundzüge ..., a.a.O., S. 41 ff.

3) Ebenda, S. 43

4) Ebenda, S. 45

wie vor, dasselbe: die individuelle Willensbefriedigung; die Art und Weise aber, in der es erstrebt wird, ist (durch die Arbeitsteilung, Anm. d.V.) eine andere geworden."¹⁾

Dadurch, daß Lindwurm von der "Willensbefriedigung"²⁾ ausgeht, liegt der Grund des Wirtschaftens für ihn im Individuum und ist ohne unmittelbaren Bezug zur Volkswirtschaft: "Die Privatwirthschaft ist r e i n m e n s c h l i c h e r N a t u r , hat also u n m i t t e l b a r mit dem Volksbegriffe so wenig, wie mit dem Staatsbegriffe etwas zu schaffen."³⁾

b) Die Handelsbetriebslehre

Die "Handelsbetriebslehre" Lindwurms, die auf diesen grundlegenden Gedanken aufbaut, ist zwar im Schrifttum weniger positiv beurteilt worden⁴⁾, enthält aber Gedanken, die anregend auf spätere Arbeiten hätten wirken können.

Der Handel ist nach Lindwurm wechselseitig abhängig von den übrigen Gewerben; "es müssen von Anderen einmal erst Gegenstände, womit Handel getrieben werden kann, gemacht worden sein, zweitens aber wieder muß es Leute geben, welche die Waaren von den Kaufleuten kaufen mögen."⁵⁾

Lindwurm gibt folgende Definition des "Handels als Wirtschaftsart": "Die Unternehmungen, welche sein, eine Mittelstellung zwischen den übrigen Wirthschaftsarten einnehmendes Gewerbe mit sich bringt, den unter diesen Wirthschaftsarten herrschenden Verhältnissen anzupassen."⁶⁾

1) Ebenda, S. 53

2) Ebenda, S. 56

3) Ebenda, S. 63

4) Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 126 f.; Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 75

5) Lindwurm, Arnold, Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels, Stuttgart u. Leipzig 1869, S. 163

6) Ebenda, S. 164 (im Original hervorgehoben)

Um die "Beschaffenheit des Handelsgewinnes" zu erkennen, untersucht Lindwurm den Handel näher und kommt zu dem Schluß, daß "der Handel sich allemal da entwickelt, wo vielfältige Gegensätze in dem Verhältnisse, in welchem die Dinge zu den Menschen stehen, herrschen." "Je stärker und vielfältiger diese Gegensätze waren, desto lebhafter nicht nur, sondern auch desto gewinnreicher war der Handel."¹⁾

Lindwurm sieht als Bedingung jeder Wirtschaftstätigkeit, "d.h. also der Befriedigung des auf die E i g e n - s c h a f t e n gerichteten V e r l a n g e n s , das Vorhandensein einer dem A u f w a n d s e r f o r d e r - n i s s e entsprechenden A u f w a n d s f ä h i g - k e i t " an.²⁾

Die Aufgabe des Handels besteht einmal in der "berechneten Ortsveränderung der Waaren", unterscheidet sich aber von den übrigen Wirtschaftsarten noch durch die "berechnete Zeitveränderung der Waaren"³⁾.

Diese Abschnitte werden in dem Kapitel: "Der Handelsgewinn im Allgemeinen" abgehandelt. Wenn auch keine Definition des Begriffes "Gewinn" gegeben wird, so ergibt sich dort jedoch, daß es "Gewinnquellen" gibt, wobei die Hauptgewinnquelle die "berechnete Ortsveränderung" ist. Die Verwirklichung eines aus dieser Tätigkeit herrührenden Gewinnes setzt ein "gewöhnliches, regelmäßiges Geschäft" voraus.⁴⁾

Lindwurm untersucht ferner die privatwirtschaftlichen Hilfsmittel des Handels, die Ware, die Geschäftsführung, das überseeische Geschäft, den Binnenhandel und einzelne Geschäftsarten.

Eine unmittelbare Wirkung Lindwurms ist nicht festzustellen. Sein Bemühen, eine vom Individuum ausgehende

1) Ebenda, S. 165

2) Ebenda, S. 166

3) Ebenda, S. 171

4) Ebenda, S. 174

(Privat-)Wirtschaftslehre aufzustellen, wodurch eine volkswirtschaftliche Lehre überflüssig werde, hatte wenig Erfolg. Die Auseinandersetzung mit der Volkswirtschaftslehre hatte in seiner "Staats- und Privatwirtschaftslehre" zum Teil polemischen Charakter; durch die Auseinandersetzung wurde Lindwurm aber gezwungen, wissenschaftlich vorzugehen und Grundbegriffe zu entwickeln, die zwar in ihrer Erklärung schwerfällig erscheinen, aber logisch begründet sind. Der Gedanke, die Wirtschaft vom einzelnen Menschen und dessen Wertschätzungen zu erklären, wurde später, insbesondere von der Markt- und Verbrauchsforschung, wiederaufgenommen.¹⁾ Allein durch die Vernachlässigung des logischen Durchdenkens seiner "Handelsbetriebslehre", wobei als Ausgangspunkt seine "Staats- und Privatwirtschaftslehre" hätte dienen können, konnte eine Handelslehre nicht weitergeführt werden. Der wissenschaftliche Ansatzpunkt, den Lindwurm in seiner "Staats- und Privatwirtschaftslehre" darlegte, erscheint von Bedeutung: Lindwurm geht weder von einer einzelbetrieblichen Institution noch vom Gesamt der Volkswirtschaft aus, sondern vom einzelnen Menschen, vom Individuum, vom Wirtschaftssubjekt. Da Lindwurm aber das wirtschaftliche Handeln des Menschen aus einem e i n z i g e n Prinzip erklären will (dem Wirtschaftlichkeitsprinzip), wird der Mensch nicht mehr nach der Art seiner wirtschaftlichen Tätigkeit - etwa als Produzent bzw. Händler und als Konsument - unterschieden. Eine solche Theorie ist Lindwurm offensichtlich nicht möglich: er hat sie in der "Handelsbetriebslehre" nicht durchgeführt, und auch in der "Staats- und Privatwirtschaftslehre" wird mehr von der Betriebslehre gesprochen als vom einzelnen Menschen, so daß schon dort Widersprüchlichkeiten auftreten. Der Fehler mag darin liegen, daß Lindwurm allein vom rational tätigen Menschen ausging. Trotzdem wurde es Lindwurm durch diesen Ausgangspunkt möglich, zumindest gedanklich

1) Vgl. dazu aber auch schon H.H. Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854

eine einheitliche Betriebslehre zu schaffen, weil sie vom Technischen losgelöst war. Das Gütermäßige hatte nur sekundäre Bedeutung, es ist nur Wirtschaftsobjekt. Zum Wirtschaftsobjekt rechnet er dabei auch das räumliche und zeitliche Befinden von Gegenständen.

2. Die Betrachtung des Handels bei Emminghaus

Der Ausgangspunkt der "Allgemeinen Gewerkslehre" von Emminghaus ist der gleiche wie der Lindwurms: die "Notwendigkeit einer Gebietstheilung zwischen der Allgemeinen und den Privatwirtschaftslehren"¹⁾. "Denn je länger ich mich mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften beschäftige, je deutlicher wird es mir, daß die Begründung der Gesetzmäßigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen eine völlig anders geartete Gedankenarbeit erheischt, als die Entwicklung der Regeln, nach denen, unter Berücksichtigung jener Gesetze, die Privatwirtschaft einzurichten ist, wenn sie ihrem Zwecke entsprechen soll."²⁾ Emminghaus nimmt damit eine Trennung in Gesetzmäßigkeiten, die den Rahmen oder die Daten der Privatwirtschaft bilden, und in eine Regellehre vor. Die Grundwissenschaft ist die Allgemeine Wirtschaftslehre, während die abgeleiteten oder angewandten allgemeinen Wirtschaftslehren die Privatwirtschaftslehren und die Staatswirtschaftslehre seien. Die Privatwirtschaftslehren zerfallen in die Allgemeine Hauswirtschaftslehre und die Allgemeinen Gewerbslehren, wobei diese wieder unterteilt werden können in:

allgemeine Landwirthschaftslehre	
"	Forstwirthschaftslehre
"	Bergbaulehre
"	Gewerkslehre
"	Handelslehre usw. ³⁾

1) Emminghaus, A., Allgemeine Gewerkslehre, Berlin 1868, S. III

2) Ebenda, S. III

3) Vgl. ebenda, S. 12

Emminghaus geht danach von dem Gedanken einer "angewandten Wissenschaft" aus, wobei der Versuch, "aus den Gesetzen des Wirtschaftslebens ein System von Regeln für den rationellen Gewerbsbetrieb zu entwickeln" nur erst in der Landwirtschaftslehre erfolgt sei. "Auf das große Gebiet der industriellen Gewerbe, (der Gewerke) und des Handels hat man diesen Versuch noch nicht ausgedehnt." Statt dessen müsse sich der Kauf- und Gewerksmann selbst Regeln aus der Allgemeinen Wirtschaftslehre entwickeln, "oder man bietet ihm, wie das vielfach in den sog. Handelswissenschaften geschieht, einen geistlosen Extrakt aus irgend einem Kompendium der Allgemeinen Wirthschaftslehre"¹⁾.

Das Gebiet der Gewerke wird d e s h a l b behandelt, weil in ihnen die Technik die gewaltigsten Fortschritte macht, wobei "das Zurückbleiben der Theorie der Wirthschaft in hohem Grade bedenklich"²⁾ erscheint.³⁾

Daraus ergeben sich die Ziele, die Emminghaus verfolgt:

"Wenn die Allgemeine Wirthschaftslehre fragt: 'Welches Gesetz liegt der Erscheinung des Steigens der Arbeitslöhne zu Grunde?' so hat die Allgemeine Gewerkslehre zu fragen, z.B.: 'Was hat der Gewerksunternehmer i m I n t e r e s s e s e i n e r U n t e r n e h m u n g zu thun, falls er ein allgemeines Steigen des Arbeitslohnes gewahrt und seine Gewerksgehülfen, Lohnerhöhung fordernd, vor ihn treten?'"⁴⁾

Diese Fragestellung könnte nach der obigen Systematik analog für die Handelslehre gelten.

Emminghaus definiert Gewerbe als "Gruppen von wirtschaftlichen Thätigkeiten ..., welche darauf gerichtet sind, durch den regelmäßigen Verkauf und/oder die regelmäßige Vermietung von Gütern und/oder Leistungen Gewinn zu erzielen, und den hauptsächlichen Lebens-

1) Ebenda, S. IV f.

2) Ebenda, S. V

3) Vgl. auch Sundhoff, Edmund, Art. Emminghaus, Karl Bernhard Arwed, in: HdB, Bd. 1, 3. Aufl., Stuttgart 1956, Sp. 1629

4) Ebenda, S. VI f.

beruf Einzelner oder ganzer Berufsklassen ausmachen." ¹⁾

Die Güter, die verkauft oder vermietet werden, "können" solche sein, die der Gewerbetreibende selbst erzeugt, oder solche, die er erst erkaufte hat." ²⁾

Eine besondere Bedeutung für die Entstehung der Gewerbe hat dabei der Handel: "Als drittes wesentliches Moment zur Erfüllung des Begriffes des Gewerbes tritt nämlich das der auf Gewinn gerichteten Absicht und der Verwerthung von Erzeugnissen oder Kräften auf dem Wege des (Kauf- oder Mieth-)Handels hinzu." Auch historisch erscheine die Gewerbsgliederung erst mit dem Auftreten des Handels. "Ohne Handel nicht nur kein Handelsgewerbe, sondern kein Gewerbe überhaupt, ohne Gewerbe kein Handel, nicht nur kein gewerblicher, sondern kein Handel überhaupt." ³⁾ Da die Untersuchung des Handels aber nicht zum Gegenstand der Arbeit von Emminghaus wurde, werden diese Gedanken nicht weitergeführt.

Der Begriff des Gewerbes hat drei wesentliche Merkmale:

- Verwertung von Erzeugnissen bzw. Kräften durch Kauf- oder Miethandel
- regelmäßiger Verkauf oder Vermietung von Gütern oder Leistungen, wobei die Güter selbst hergestellt oder nur gekauft sein können
- die Gewinnabsicht.

Hierin wird - wenn von der späteren Entwicklung her geurteilt wird - der Grundgedanke einer allgemeinen Betriebswirtschaftslehre deutlich. "Handel" i.e.S. von Kauf und Verkauf (oder Vermietung) und "Verwertung von Erzeugnissen" werden nicht als etwas Getrenntes angesehen, sondern auf ein Gemeinsames hin betrachtet. Dabei mag der Gedanke, daß Handel und Gewerbe eng miteinander verknüpft sind, für Emminghaus grundlegend

1) Ebenda, S. 2 f. (im Original hervorgehoben)

2) Ebenda, S. 3

3) Ebenda, S. 2

gewesen sein.

Die "Allgemeine Gewerkslehre" wird in ihrem wissenschaftlichen Gehalt von vielen Autoren gewürdigt, jedoch läßt sich auch bei diesem Werk kein unmittelbarer Einfluß auf die Betriebswirtschaftslehre feststellen. Wenn das 19. Jahrhundert allgemein negativ beurteilt wird hinsichtlich der Handelswissenschaften, so erscheint doch die Frage berechtigt, warum die wissenschaftlichen Ansätze von Emminghaus und Lindwurm keinen Eingang in die nach 1900 einsetzenden Arbeiten gefunden haben. Gerade die "Allgemeine Gewerkslehre" von Emminghaus hätte bei der Orientierung des Faches Wesentliches leisten können.

3. Zur neuen Problemstellung, insbes. durch Lindwurm

In den Werken von Lindwurm und Emminghaus ist die zumindest begriffliche Vorherrschaft von Handel und Handlung gebrochen, obwohl teilweise bereits in handlungswissenschaftlichen Werken andere Gebiete - wie im handlungswissenschaftlichen Teil dargestellt wurde - mit einbezogen worden waren, vornehmlich von Verkaufsproblemen aus. Emminghaus und Lindwurm sehen im Gewerbe einen Sammelbegriff, der auch als Oberbegriff angesehen werden kann, wobei eine Wechselwirkung zwischen den einzelnen Gewerbebezweigen besteht. Die Betonung des Technischen der Kameralwissenschaftler wird aufgehoben; Emminghaus nimmt Verkauf und Gewinn als gemeinsames Kennzeichen der aufeinander angewiesenen Gewerbe an; ähnlich spricht Lindwurm davon, daß durch die Arbeitsteilung jedes Gewerbe nur unter der Voraussetzung des Ineinandergriffens der Wirtschaften bestehen kann.¹⁾ Der Grund der Wirtschaft wird durch die Zurückführung auf die individuelle Willensbefriedigung erklärt, aus der auch das Wirtschaftlichkeitsprinzip gewonnen wird. Die Gedanken Lindwurms gehen zunächst über den Gewinnbegriff hinaus, widersprechen ihm aber im Grundsatz nicht.

1) Vgl. Lindwurm, Arnold, Grundzüge, a.a.O., S. 55

Beide Gedanken - der der Willensbefriedigung bzw. des Gewinns und der des Verkaufs - enthalten Hinweise, auf die in der späteren Entwicklung des Faches, insbes. aber der Absatzlehre, zurückzukommen sein wird.

In der Arbeit Lindwurms wird u.W. zum ersten Male der Gegensatz zur Volkswirtschaftslehre bis zur Leugnung dieser Lehre entwickelt. Da aber Lindwurm nicht vom Handel, vom Tausch als Grundlage, sondern vom Eigeninteresse ausgeht, stellt sich die Frage, ob sich hieraus Hinweise ergeben auf die Richtigkeit oder Unrichtigkeit seines Ausgangspunkts.

Diese Frage scheint auch heute noch nicht beantwortet; Lindwurms Gedanke der Willensbefriedigung wird von ihm selbst nicht praktisch und konsequent durchgeführt.¹⁾

Während die Handlungswissenschaftler die Beziehungen zu einem Gesamt problemlos annahmen, bestreitet Lindwurm, daß die Wirkungen der Wirtschaften gemeinschaftlich sein könnten, so daß sogar die Berechtigung der Volkswirtschaftslehre in Frage gestellt wird. Emminghaus nimmt eine Trennung von Privat- und Staatswirtschaftslehre vor; beide werden aber aus einer Allgemeinen Wirtschaftslehre abgeleitet.

Es scheint, als sei erst durch die Betonung des einzelwirtschaftlichen "Grundes" - Gewinnstreben und Willensbefriedigung - die überwiegende Betrachtung des Handels bzw. des Handelsbetriebs in einer allgemeineren Lehre aufgegangen, zugleich aber die Beziehung zum Volkswirtschaftlichen abgebrochen worden. In den Lehren von Emminghaus und Lindwurm kann der Beginn eines Übergangs zu einer andersartigen Betrachtung

1) Dieser auf der idealistischen Philosophie des 19. Jhd. (Betonung des Subjekts; Erklärung durch das Subjekt) beruhende Gedanke wird neuerdings wieder aufgenommen. Vgl. die Parallelität zwischen Willensbefriedigung und Nutzenmaximierung: beides mal wird vom Individuum als Einheitlichkeit ausgegangen (Vgl. Heinen, Edmund, Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Wiesbaden 1962, S. 11 ff.)

gesehen werden, wobei viele Probleme später deutlicher und klarer zur Entfaltung kommen, insbesondere die Betonung des "Betrieblichen" und das Verhältnis zur Volkswirtschaftslehre.

VI. Institutionale und funktionale Ansätze zur Erfassung des Handels innerhalb volkswirtschaftlicher Arbeiten

1. Vorbemerkung zur volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise des Handels

Wenn die Fragestellung lautet: inwieweit hat die Lehre vom Handel zu einer betriebswirtschaftlichen Lehre beigetragen?, so sollte diese Frage nicht dazu verleiten, heutige wissenschaftssystematische Gesichtspunkte in die damaligen Systeme hineinzulegen. Die Untersuchung mußte sehr weit gefaßt werden. Die Behandlung der Handlungs- und Handelswissenschaft ohne Berücksichtigung der Kameralwissenschaften würde etwa bedeuten, daß die heutige Trennung zwischen Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre schon damals als vorhanden angenommen würde.

Mit zunehmender Systematisierung und damit einhergehender Theoretisierung insbes. der Volkswirtschaftslehre ergab sich ein grundlegendes Problem: Ist der Handel ein Teilgebiet der Volkswirtschaftslehre? Wird diese Frage bejaht, so würde das bedeuten, daß sich eine allgemeine volkswirtschaftliche Theorie auch auf den Handel erstrecken würde. Bei der strengen, methodologisch notwendigen Trennung zwischen Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre¹⁾ ergäbe sich daraus zugleich, daß eine Lehre vom Handel nicht mehr u n m i t t e l b a r die Betriebswirtschaftslehre berühren könnte. Andererseits könnte aber der Handel für die volkswirtschaftliche Theorie ein von ihr mit behandeltes Gebiet sein; auch die methodologische Trennung könnte noch nicht so stark betont sein.²⁾

Im 19. Jhd. setzte eine Entwicklung ein, die das Wirtschaftsleben nicht nur ausweitete, sondern auch neu

1) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, Meisenheim am Glan 1959, S. 243 ff., insbes. S. 249 f.

2) Vgl. dazu ebenda, S. 231 ff.

formte. Damit wurden der Wissenschaft neue Aufgaben gestellt. Auf diese Entwicklung kann im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden, sie soll nur angedeutet werden: die Entwicklung der Produktionstechnik brachte eine schnellere und weitere Ausdehnung des Welt- und Binnenhandels. Damit vergrößerten und wandelten sich aber, wie Hirsch nachweist¹⁾, die Handelsaufgaben. Vom Gesichtspunkt der Wirtschaftsbeschreibung, der empirischen Erfassung des Wirtschaftslebens aus wurden die Formen, in denen diese Handelsaufgaben erfüllt wurden, zunächst beschrieben, und zwar von der Volkswirtschaftslehre aus.

Der Grund für die Untersuchung der Handelsformen könnte darin gesehen werden, daß "die Fülle der Erscheinungen ... für den menschlichen Geist nicht anders als durch Ordnung und Vereinfachung zu bewältigen (ist)"²⁾.

Es ergibt sich aber die Frage, w i e geordnet und vereinfacht wird. Dies ist bei der anschließenden Behandlung der sog. volkswirtschaftlichen Arbeiten näher zu erläutern.

2. Untersuchung der volkswirtschaftlichen Darstellungen über den Handel

a) Ehrenberg

Ehrenberg geht in seiner Untersuchung über den Handel genetisch vor: er versucht, die Bedeutung des Handels aus der Entwicklung der Wirtschaft seit ihrem Ursprung zu erklären: "Die Produktion durch Erwerbsarbeit beginnt

-
- 1) Vgl. Hirsch, Julius, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, 2. Aufl. Tübingen 1925, in: Grundriß der Sozialökonomik, V. Abt. II. Teil, S. 7 ff.
 - 2) Eisfeld, Curt, Zur Lehre von der Gestaltung der Unternehmung, in: ZfhF, NF. 3 Jg. 1951, S. 291

regelmäßig mit der J a g d ... Der Jäger erlegt das Wild. Das ist unzweifelhaft Produktion; aber ist diese damit schon beendet?"¹⁾

Ehrenberg kommt zu folgender Feststellung:

"Offenbar ist jene Knappheit der Natur an unmittelbar brauchbaren Gütern kein so einfacher Begriff, wie es beim ersten Anblick scheinen könnte; vielmehr handelt es sich dabei um eine vierfache Art von Güterknappheit: die zur unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung geeigneten Güter sind nicht in genügender Menge vorhanden; sie sind nicht in der für die Bedürfnisbefriedigung erforderlichen B e s c h a f f e n h e i t vorhanden; sie sind nicht am O r t e des Bedarfs und endlich sind sie auch nicht zur Z e i t des Bedarfs verfügbar."²⁾

Die Erfüllung aller dieser vier Aufgaben wird als Produktion bezeichnet. "Bleibt auch nur e i n e von ihnen ungelöst, so ist die Produktion nicht vollendet."³⁾

Diese Aufgaben nehmen mit der Arbeitsteilung zu, wobei Ehrenberg zwei Grundformen unterscheidet: die nach Produktionszweigen und die nach Produktionsarten. Die Produktionszweige entstehen, wenn "Gruppen von Produzenten die Aufgabe (übernehmen), G ü t e r b e - s t i m m t e r A r t der Gesamtheit zur Verfügung zu stellen ..." Die Teilung nach Produktionsarten entsteht, "indem die Bekämpfung jeder der vier Arten von Güterknappheit einer großen Gruppe von Produzenten zufiel". Dementsprechend ergeben sich vier große Produktionsarten: Urproduktion, Gewerbe, Handel und Spekulation.⁴⁾ Durch die Urproduktion wird das Quantum gewonnen, das Gewerbe schafft die notwendige Qualität, der Handel überführt die Güter nach dem Orte des Bedarfs und die Sicherung der zeitlich ununterbrochenen Güterversorgung ist Sache der Spekulation.⁵⁾

Daraus leitet Ehrenberg folgendes ab: "Wir wissen jetzt,

1) Ehrenberg, Richard, Der Handel. Seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate, Jena 1897, S. 24

2) Ebenda, S. 24 f.

3) Ebenda, S. 25

4) Ebenda, S. 31 f.

5) Vgl. ebenda, S. 33

worin die Theorie die volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels erblicken muß: Der Handel ist diejenige Produktionsart, welche die Aufgabe hat, die örtliche Knappheit der Natur an wirtschaftlichen Gütern zu überwinden." ¹⁾

Diese Art der Betrachtung von der Produktion her bedeutet, daß der rein technische Produktionsbegriff aufgegeben wird. Damit kann zugleich die "Produktivität des Handels" nachgewiesen werden. Inwieweit in der Ehrenbergschen Darstellung schon die funktionale Betrachtungsweise behandelt wird, die Knies in einer Abhandlung über den Wert 1855 schon andeutete, als er "ohne eigentlichen Zusammenhang mit seinen sonstigen Theorien den Stoffwert, den Formwert und den Ortswert der Güter" ²⁾ unterscheidet, ist später näher zu erörtern.

In dem Abschnitt über die "Praxis des Handels" untersucht Ehrenberg, "wie der Handel seine Aufgabe erfüllt, wie er jene örtliche Güterknappheit der Natur überwindet, und welche Wirkungen hieraus für das wirtschaftliche Leben hervorgehen" ³⁾.

Ehrenberg geht vom Selbstinteresse aus: "Wir wissen, daß die wirtschaftliche Produktion stets vom Selbstinteresse geleitet wird. Das gilt von der Urproduktion, vom Gewerbe, vom Handel und von der Spekulation...; sie alle dienen als Erwerbsarten zunächst nur dem Selbstinteresse..." ⁴⁾ Durch die Befriedigung des Selbstinteresses wirken die Produktionsarten auch für die Gesamtheit, obwohl es denkbar ist, "daß eine ganze Produktionsart sich auf Kosten der Gesamtheit bereichert" ⁵⁾.

1) Ebenda, S. 34 f.

2) Ebenda, S. 39

3) Ebenda, S. 42

4) Ebenda, S. 44

5) Ebenda, S. 45

Als Ausgleich kann die Konkurrenz wirken.

Den Vorgang, wie der Kaufmann tätig wird, beschreibt Ehrenberg folgendermaßen:

"Zunächst muß er ermitteln, wo und von wem Waren bestimmter Beschaffenheit am billigsten zu kaufen, wo und an wen sie am teuersten zu verkaufen sind. Ferner muß er die besten und billigsten Transportwege, die Transport- und alle sonstigen Kosten ermitteln. Sodann muß er das Risiko seines Geschäftes veranschlagen, und erst, wenn er auf Grund dieser Kalkulation genügenden Nutzen erhoffen darf, schreitet er zur Ausführung des Geschäftes ..." Durch diese Trennung in Projekt und Ausführung wird zweierlei erforderlich: "Das Projekt bedarf gewisser Kenntnisse, seine Ausführung dagegen bedarf gewisser Fertigkeiten und Werkzeuge." "Wer die zum Betriebe des Handels nötigen Kenntnisse, Fertigkeiten und Werkzeuge besitzt, der verfügt über die für diese Erwerbsart erforderliche 'Erwerbsmacht'." ¹⁾

In der Beschreibung der Kenntnisse, der Fertigkeiten und der Werkzeuge wird die Einstellung Ehrenbergs deutlich, durch die er zum Befürworter der Handelshochschule wurde, wobei er von dem Grundgedanken ausging, daß "wir zu einer befriedigenden wissenschaftlichen Erkenntnis der Volkswirtschaft nur gelangen, wenn wir zunächst die Privatwirtschaftslehre systematisch ausbilden und sie möglichst streng von der Volkswirtschaftslehre sondern" ²⁾.

b) van der Borcht

Der wissenschaftliche Standort des Werkes von van der Borcht ist nicht eindeutig zu bestimmen. Der erste Teil seines Werkes "Handel und Handelspolitik" könnte der Privatwirtschaftslehre, der zweite Teil der Volkswirtschaftspolitik zugerechnet werden.

Van der Borcht unterscheidet mehrere Bedeutungen des Begriffes Handel: den Fabrikhandel, den Kaufmannshandel und den Handel im weiteren Sinne. ³⁾ Er versteht

1) Ebenda, S. 55

2) zit. nach Schönpflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 40

3) Van der Borcht, Richard, Handel und Handelspolitik, 2. Auflage Leipzig 1907, S. 2 ff.

folgendes darunter: "Seinem Wesen nach ist der 'Fabrikhandel' aufzufassen als das gewerbsmäßige Feilbieten von Gegenständen, die der Feilbietende selbst hergestellt hat, ohne daß die Herstellung auf unmittelbare Bestellung erfolgt ist." "Der Kaufmannshandel" ist das gewerbsmäßige Feilbieten von Gegenständen, die der Feilbietende nicht selbst erzeugt, sondern von den Produzenten unmittelbar oder mittelbar bezogen oder eingekauft hat, ohne daß der Bezug (oder der Einkauf) durch eine unmittelbare Bestellung seitens der Abnehmer veranlaßt ist."¹⁾ Neben dieser engsten Auslegung gibt es den "Handel im weiteren Sinne" als Zweig der gesamten volkswirtschaftlichen Arbeit, "der die auf Überführung der Güter in den Verbrauch abzielende Güterbewegung innerhalb der Landesgrenzen und über die Landesgrenzen hinaus umfaßt ohne Rücksicht darauf, ob die Güterbewegung durch rein kaufmännische Vermittlung bewirkt wird oder nicht."²⁾ Van der Borghht hält es für überflüssig zu betonen, "daß das gewerbsmäßige Feilbieten auf Erzielung von Gewinn gerichtet ist", weil dies bei einer gewerbsmäßigen Tätigkeit selbstverständlich sei.³⁾

Das Gemeinsame der drei verschiedenen Bedeutungen des Wortes "Handel" sieht van der Borghht in dem Zweck: "Aufgabe und Wirkung jeglichen Handels ist hiernach die Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung des Güterverbrauchers vom Gütererzeuger."⁴⁾

Damit ist zugleich eine doppelte Betrachtungsweise möglich. So sagt van der Borghht in dem Kapitel über die "Volkswirtschaftliche Bedeutung des Handels":

"Erst wenn den Erzeugnissen der Absatz gesichert ist, ist für den Produzenten der Herstellungsgang der Güter abgeschlossen. Solange das nicht der Fall ist, fehlt

1) Ebenda, S. 2

2) Ebenda, S. 4

3) Ebenda, S. 3; vgl. dazu auch Nicklisch, Heinrich, Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911, S. 15

4) Ebenda, S. 4 (im Original hervorgehoben)

seiner Tätigkeit das notwendige Schlußglied, ohne welches seiner Arbeit ein privatwirtschaftlicher und ein volkswirtschaftlicher Erfolg nicht zu teil wird." ¹⁾

In dem Kapitel "Die menschliche Arbeit im Dienste des Handels" werden zunächst rein privatwirtschaftliche Fragen behandelt (Formen der Handelsgesellschaften, erforderliche Fähigkeiten im Groß- und Einzelhandel). Umfangreiche Kapitel sind dem "Betrieb des Warenhandels" und dem Börsenhandel gewidmet.

Im zweiten Teil wird die Handelspolitik definiert als "die Gesamtheit der Maßnahmen, mit denen die öffentliche Gewalt behufs Wahrnehmung der Gesamtinteressen eine unmittelbare Einwirkung auf den Handel beabsichtigt" ²⁾. Eine Begründung dieser unterschiedlichen Darstellungsweisen wird nicht gegeben.

c) Gruntzel

Die von van der Borcht vorgenommene Einteilung der Begriffe Handel in Fabrikhandel, Kaufmannshandel und Handel im weiteren Sinne übernimmt Gruntzel nicht, weil er einen Zwiespalt in der Auffassung van der Borchts sieht. Es erscheint erforderlich, im Hinblick auf die Fragestellung der Arbeit und zur Charakterisierung des Werkes von Gruntzel näher auf diese Kritik einzugehen.

Gruntzel geht von der Handelspolitik aus und beurteilt von diesem Standpunkt den Begriff Handel. Unter Handelspolitik versteht er "die Gesamtheit der Maßnahmen, durch welche der Staat und die öffentlichen Korporationen den inneren und auswärtigen Handel in einer für die Volkswirtschaft des Landes günstigen Weise zu regeln suchen." ³⁾ Wenn nun nach Gruntzel die neuere Nationalökonomie den Begriff der älteren Theorie, die unter Handel Güteraustausch verstand, einschränkt und den Handel "als den gewerbsmäßigen Betrieb des

1) Ebenda, S. 26

2) Ebenda, S. 308

3) Gruntzel, Josef, System der Handelspolitik, Leipzig 1901, S. 18

Eintausches oder Ankaufes von Gütern zum Zwecke der Wiederveräußerung" versteht, so ergibt sich, daß das "wichtigste Gebiet der Handelspolitik, nämlich (der) Außenhandel", unberücksichtigt bleibt: durch die neuere Theorie "wird nicht mehr der Güterumsatz als solcher, sondern die den Güterumsatz vermittelnde privatwirtschaftliche Erwerbsthätigkeit, also die Tätigkeit des Kaufmannes charakterisiert"¹⁾.

Die Zwiespältigkeit, die (von van der Borgh) zwar erkannt worden sei, indem er "dem 'Kaufmannshandel' einen 'Handel im weiteren Sinne' gegenüberstellte, welcher die Güterbewegung innerhalb der Landesgrenzen und über die Landesgrenzen hinaus umfaßt ohne Rücksicht darauf, ob die Güterbewegung durch rein kaufmännische Vermittlung bewirkt wird oder nicht"²⁾, versuchte van der Borgh durch die oben angeführte Überwindung der Trennung von Konsumenten und Produzenten aufzulösen. Gruntzel sah den Grund für die Entstehung der Zwiespältigkeit darin, "daß man den Handel nicht als eine wirtschaftliche Tätigkeit an sich, sondern als die wirtschaftliche Tätigkeit eines bestimmten Subjekts, nämlich des Kaufmannes, erklärte". "Für den Binnenhandel reichte diese Erklärung aus, weil sich da nur die einzelnen Privatwirtschaften der Produzenten, Kaufleute und Konsumenten gegenüberstehen, im internationalen Handelsverkehr dagegen treten nicht bloß Kaufleute, sondern Länder und Staaten auf..."³⁾

Gruntzel erklärt nun den Handel als "jene wirtschaftliche Tätigkeit, welche die landwirtschaftliche und gewerbliche Produktion dadurch ergänzt, daß sie deren Produkte durch räumliche und zeitliche Verteilung in den Konsum überführt."⁴⁾ Diese wirtschaftliche Tätigkeit wird im

1) Ebenda, S. 3

2) Ebenda, S. 3

3) Ebenda, S. 3 f.

4) Ebenda, S. 4 f. (im Original hervorgehoben)

Binnenhandel "in erster Linie vom Kaufmann ausgeübt", "während im auswärtigen Handelsverkehre auch die Gemeinwirtschaft, der Staat, eine zielbewusste Tätigkeit entfaltet"¹⁾. Gruntzel fährt fort: "Es importiert und exportiert zwar auch nur der Kaufmann, der seine Geschäftsgewerbetreibende nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen beurteilt, aber auf diesem Gebiete greift außerdem der Staat ein durch seine Zoll- und Vertragspolitik, ja sogar durch seine politische Machtentfaltung, und daher kommt es, daß bei den Fragen des auswärtigen Handelsverkehrs, der Handelsstatistik, der äußeren Handelspolitik u. dgl. das gemeinwirtschaftliche Moment in den Vordergrund tritt."²⁾

Damit entsteht aber ein Widerspruch in Gruntzels System: die Tätigkeit des Staates ist keine wirtschaftliche Tätigkeit, denn - wie Gruntzel feststellte -, es ist nur der Kaufmann, der exportiert und importiert; der Staat setzt nur die Daten für Export und Import. Diese Daten selbst sind aber nicht wirtschaftlichen Zwecken untergeordnet, sondern politischen, wobei die wirtschaftlichen Zwecke zu einem Mittel staatlicher Zwecke werden können.

Dieser Zwiespalt zieht sich durch das ganze Werk: im ersten Teil ("Innere Handelspolitik") werden die verschiedenen Betriebsformen des Handels (Märkte und Messen, die Börsen, die Handelsgesellschaften und das kaufmännische Bildungswesen) erörtert, während staatliche Eingriffe kaum erwähnt werden, nur etwa innerhalb des Kapitels: "Die Konkurrenz und ihre Beschränkungen" der Abschnitt "Beschränkungen polizeilicher Natur", in dem der Standpunkt Gruntzels noch einmal wiederholt wird: "Obwohl es ein Grundsatz der inneren Handelspolitik ist, in die sich innerhalb eines Zollgebietes entfaltende freie Konkurrenz nicht einzugreifen, so gibt es doch Fälle, welche ein Abgehen von

1) Ebenda, S. 5

2) Ebenda, S. 5

diesem Principe rechtfertigen."¹⁾

In dem Abschnitt "Äußere Handelspolitik" werden die kaufmännischen Einrichtungen nicht abgehandelt, höchstens etwa in der kurzen Beschreibung über Exportmusterlager und Exportsyndikate.

Diese Zwiespältigkeit hat Gruntzel später in seinem "Grundriß der Wirtschaftspolitik", IV. Band, "Handelspolitik"²⁾ vermieden: die Trennung zwischen innerer und äußerer Handelspolitik wird aufgehoben und die Abschnitte, die früher im ersten Teil abgehandelt wurden, wesentlich gekürzt und gestrafft wiedergegeben. So fällt auch etwa der Abschnitt "Die Konkurrenz und ihre Mittel (Reklame)" fort.

Vergleicht man das Werk Gruntzels mit dem van der Borghts, so muß festgestellt werden, daß ein eigentlicher Gegensatz nicht besteht. Ein wesentlicher Unterschied liegt aber in der Art der Behandlung der Betriebsformen. Während Gruntzel die Betriebsformen des Handels: Großhandel, Einzelhandel, die Warenhäuser und Großmagazine, die Konsumvereine, den Hausierhandel, Wanderlager und Wanderauktionen, Agenten und Detailreisende, Ratenhandel und Gutscheinsystem beschreibt, untersucht van der Borghts die Betriebsformen nach einzelnen Gesichtspunkten: so etwa die Bedeutung des Handels, geordnet nach der Bedeutung des Großhandels, des Kleinhandels, der Warenhäuser und des Wanderhandels. Das Kapitel "Der Betrieb des Warenhandels", das den "Handelsbetrieb in seinen geschäftlichen Einzelheiten" nicht besprechen kann, sondern "nur über einige besonders bezeichnende Punkte" Bemerkungen machen will,³⁾ wird gegliedert nach Beschaffung der Ware, nach der Bekanntmachung der Waren und Firmen (Reklame), nach der Festsetzung und Einbeziehung der Verkaufspreise, nach der Selbstkontrolle des

1) Ebenda, S. 204

2) Gruntzel, Josef, Handelspolitik, in: Grundriß der Wirtschaftspolitik, IV. Band, 2. Auflage, Wien und Leipzig 1919 (1. Aufl. Leipzig 1901)

3) Van der Borghts, Richard, a.a.O., S. 168

Kaufmanns durch die Buchführung und nach dem Betrieb des Buchhandels.

3. Zur funktionalen Betrachtungsweise

Innerhalb dieser Arbeiten wird die funktionale Betrachtungsweise deutlich, auf die später erneut einzugehen sein wird. Sie beruht auf dem Gedanken, die Leistungen des Handels nachzuweisen.

In der frühen handlungswissenschaftlichen Literatur wurde zwar bereits nach einer Begründung und Erklärung des Handels gesucht; die Bedeutung des Handels wurde zumeist darin gesehen, daß er bestimmte Aufgaben für das gemeine Wohl erfülle; was aber "gemeines Wohl" sei und wie es gemessen oder bestimmt werden könne, wurde nicht untersucht. Die Notwendigkeit des Handels wurde von den Physiokraten dagegen bestritten¹⁾. Als Reaktion auf die Verneinung der Produktivität des Handels durch diese Richtung können die Arbeiten angesehen werden, die die Produktivität nachweisen wollen. So sagt etwa Roscher: "Wenn jede Produktion erst in dem Augenblicke vollendet ist, wo das Produkt für seinen letzten Zweck, die Konsumtion, reif geworden ist, so ist der Handel gleichsam das Schlußglied in der Kette der produktiven Arbeiten."²⁾ Hierin kann eine gewisse technische Auffassung gesehen werden, die bei Lexis noch deutlicher wird: "Wenn der Bergwerksunternehmer, der durch Handarbeiter und Maschinen Steinkohlen aus der Tiefe an die Oberfläche emporheben läßt, ein Produzent ist, so kommt dieser Charakter ebenso gut dem Händler zu, der auf seine Rechnung veranlaßt, daß diese Kohlen vom Schacht nach seinem Lager in der Stadt und von da in die Vorratsräume des Konsumenten gelangen."³⁾

1) Vgl. auch Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 86 f.

2) Roscher, Grundlagen der Nationalökonomie, zit. nach Ehrenberg, Richard, Der Handel, Jena 1897, S. 16 f.

3) Zit. nach Ehrenberg, a.a.O., S. 19

Dieser Nachweis der Leistungen des Handels (hier am Beispiel des Transports, wodurch die Verwandtschaft mit der Produktion schon rein visuell deutlich werden sollte) ist in technischem Sinne zu verstehen. Ehrenberg dagegen deutet den Begriff "Produktion" wirtschaftlich: "Produktion ist Überwindung ... natürlicher Güterknappheit."¹⁾ Ehrenberg leitet über zur Wertlehre, wonach Produktion Schaffung von Werten sei.²⁾

Diese Erklärung der Notwendigkeit des Handels aus der Wertlehre hatte - nach Ehrenberg - schon ähnlich Knies vorgenommen, der den Stoffwert, den Formwert und den Ortswert der Güter unterschieden hatte.³⁾

Van der Borghht kam in der Bestimmung des Begriffs Handel, den er von der Institution ablöste, zu dem Ergebnis, daß Aufgabe und Wirkung jeglichen Handels die Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung des Güterverbrauchers vom Gütererzeuger sei.⁴⁾ Hierin wird der Übergang zu einer umfassenderen Betrachtungsweise sichtbar: Handel treibt nicht nur der einzelne Handelsbetrieb, sondern auch der Fabrikant und der Handwerker.⁵⁾

Van der Borghht sieht den Ursprung des Handels darin, daß der Kreislauf von Gütererzeugung und Gütergewinnung zum Güterverbrauch und Gütergebrauch nicht innerhalb derselben Wirtschaft vollzogen wird, weil sich die Gütererzeugung spezialisiert hat. "Da aber nach wie vor jede Gewinnung oder Erzeugung von Gütern zum Zwecke eines Ge- oder Verbrauchs erfolgt, so muß diese Trennung wieder unschädlich gemacht werden. Andernfalls würde alle Gütererzeugung nicht imstande sein, die Bedarfsversorgung der Bevölkerung zu gewährleisten."⁶⁾

Daraus könnte eine "oberste Aufgabe des Handels" abgeleitet werden: die Bedarfsversorgung. Dies ist aber nicht

1) Ehrenberg, Richard, a.a.O., S. 24

2) Vgl. ebenda, S. 24

3) Vgl. ebenda, S. 39

4) Vgl. Van der Borghht, Richard, Handel und Handelspolitik, 2. Aufl. Leipzig 1907, S. 4

5) Vgl. ebenda, S. 4

6) Ebenda, S. 5

nur Aufgabe des Handels, denn die Bedarfsversorgung als solche ist auch abhängig von der Gütererzeugung; vor allem durch die Art der Gütererzeugung wurde der Handel notwendig. Der Handel erfüllt also nur eine Teilaufgabe, zugleich kann hier aber auch die gemeinsame Aufgabe von Handel u n d spezialisierter Gütererzeugung gesehen werden. Handel und Gütererzeugung sind somit nichts Gegensätzliches, sondern etwas sich Ergänzendes.

4. Zusammenfassung und Ergebnis

In den volkswirtschaftlichen Darstellungen werden drei Tendenzen deutlich:

- die Überwindung des reinen konkret-gütermäßigen Denkens, insbesondere durch Knies, Ehrenberg und van der Borcht, obwohl auch Lindwurm dies schon andeutete mit der Feststellung, daß das räumliche oder zeitliche Befinden von Gegenständen Wirtschaftsobjekt sein könne. Hierauf beruht das (gesamtwirtschaftlich-) funktionsmäßige Denken.
- Die Neufassung des Begriffs Handel, die im engen Zusammenhang mit der ersten Tendenz gesehen werden kann: der Handel wird nicht nur als Institution, sondern als Tätigkeit aufgefaßt, um Aufgaben zu erfüllen. Die Anlehnung an das institutionale Denken kann in der Beschreibung der Formen, durch die diese Tätigkeit vollzogen wird, gesehen werden. In früheren Werken - so bei Büsch - wurde dieses Problem allerdings schon gesehen.
- Damit wird auch die dritte Tendenz deutlich: durch die Frage, w e r die Aufgabe erfüllt, ist auch zugleich die Frage beantwortet: wodurch wird diese Aufgabenerfüllung motiviert?

Ehrenberg ging dabei vom "Selbstinteresse des Kaufmann" aus, van der Borcht vom "gewerbsmäßigen Feilbieten", wobei dieser Begriff schon von vornherein die "Erzielung

von Gewinn" enthalte. Nicht ganz klar ist der Standpunkt Gruntzels, der zwar die Geschäftsgebarung des Kaufmanns als nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen ausgerichtet annimmt, aber doch mehr eine handelspolitische Abhandlung geben will, das Eingreifen des Staates also mehr in den Vordergrund stellt. Diese zwei Gesichtspunkte werden zwar von Gruntzel methodisch nicht konsequent herausgearbeitet, in dem Gedanken aber, daß der "Güter-austausch als solcher" und die "den Güterumsatz vermittelnde privatwirtschaftliche Erwerbstätigkeit" etwas Unterschiedliches seien, erscheint Wesentliches der künftigen Entwicklung angedeutet.

Van der Borght hatte die Unterschiedlichkeiten, die sich aus den zwei bzw. drei Standpunkten für die Interpretation des Begriffs Handel ergaben, durch die Hervorhebung des Gemeinsamen "jeglichen Handels", das in der Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung" liege, aufzuheben versucht.

VII. Die österreichische Verkehrslehre

1. Die Vorarbeiten Sonndorfers

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts bildet sich in Österreich eine Lehre über den Handel heraus, als deren Begründer Sonndorfer gilt.¹⁾ Ähnlich wie die Autoren der handelswissenschaftlichen Literatur des 19. Jahrhunderts, kommt auch Sonndorfer aus dem Schulwesen. Den Welthandel hatte er zunächst aus "persönlicher Anschauung" kennengelernt, dem Studien über "Usancen und Paritäten des Getreidehandels im Weltverkehre" und "Usancen und Paritäten des Spiritushandels im Weltverkehre" vorangegangen waren.²⁾ Diese Spezialarbeiten wollte Sonndorfer nicht fortsetzen, "sondern in einem einzigen großen Werke jene Grundlagen ... schaffen, welche das Studium der eigentlichen Technik des internationalen Handelsbetriebes ermöglichen sollen"³⁾.

In der kurzen Einleitung teilt Sonndorfer den Handel auf in Warenhandel, Immobilienhandel und Handel in Wertpapieren, in Groß- und Detailhandel, Aus-, Einfuhr- und Zwischenhandel. "Die Gesamtheit des Ausfuhr-, Einfuhr- und Zwischenhandels, also die Gesamtheit der Handelsbeziehungen zwischen den verschiedenen Ländern und Völkern bildet den Welthandel oder internationalen Handel."⁴⁾

Sonndorfer gliedert die Kenntnisse des Kaufmanns in allgemeine Vorkenntnisse und spezielle Kenntnisse. Zur "allgemeinen Vorbildung" gehört die Volkswirtschaftslehre, die kommerzielle Warenkunde, die Geographie des Welthandels und die internationale Handelskunde. Still-schweigend werden "die Kenntnis der commerciellen Lehr-fächer im engeren Sinne, nämlich kaufmännische Arith-metik, Buchhaltung, Comptoirarbeiten und Correspondenz,

1) Sonndorfer, Rudolf, Die Technik des Welthandels. Ein Handbuch der internationalen Handelskunde, Wien und Leipzig 1889

2) Ebenda, Vorwort

3) Ebenda, Vorwort

4) Ebenda, S. II

Handels- und Wechselrecht, schon vorausgesetzt¹⁾).

Die internationale Handelskunde wird folgendermaßen definiert:

"Die i n t e r n a t i o n a l e H a n d e l s - k u n d e ... hat die eigentliche Technik des internationalen Handelsbetriebes darzustellen, d.h. zu zeigen, wo, wie und welche Handelsgeschäfte gemacht werden können, welche Rolle das Münz-, Maß- und Gewichtswesen im internationalen Handel spielt, welche Kenntnisse über das Transportwesen notwendig sind, welchen Einfluß die Handelsgebräuche auf den Bezug der einzelnen Handelsartikel ausüben und wie die Kalkulation der Waaren im internationalen Handel durchzuführen ist."²⁾

Die Arbeit Sonndorfers ist vom heutigen Standpunkt aus schwer zu beurteilen. Sein Hauptverdienst dürfte darin gesehen werden, daß er weniger ein allgemeines, als vielmehr ein spezielles Gebiet in allen Einzelheiten darstellen wollte. Er wendet sich an den Praktiker und löst sich "noch nicht vom reinen Empirismus"³⁾. Ein einheitlicher Gesichtspunkt und ein einheitliches Ordnungsprinzip ist in dem Werk nicht vorhanden: die Spezialgebiete werden von den verschiedenartigen, aber für den Kaufmann notwendigen Kenntnissen her beschrieben. Dabei ergibt sich folgende Einteilung:

1. Die Waarenbörsen, deren Einrichtung und Bedeutung für den Welthandel
2. Das Maß- und Gewichtswesen im internationalen Handel und Verkehr
3. Die Währungsverhältnisse, Valuten- und Devisen-Notierungen auf den überseeischen Handelsplätzen
4. Die Güterbeförderung im internationalen Verkehre
5. Die Preis-Notierungen im Welthandel und die Preis-Paritäten
6. Die Wertausgleichung beim Ex-⁴⁾ und Import und die darauf basierende Calculation.

In diesen Beschreibungen erblickt Töndury eine Weiterentwicklung und Vertiefung der kaufmännischen Elementarkenntnisse, insbesondere des kaufmännischen Rechnens,

1) Ebenda, S. III, Fußnote

2) Ebenda, S. IV

3) Leitherer, Eugen, Geschichte, a.a.O., S. 98

4) Sonndorfer, Rudolf, a.a.O., S. IV

das zunächst auf der akademischen Stufe und nach Aussonderung der elementaren Bestandteile in "Anwendung der verschiedenen Rechnungsformen auf die verschiedenen Arten der kaufmännischen Operationen im Bank- und Warenhandel" bestand, was "wieder nur dann über das Niveau eines bloßen Übungsfaches herausgehoben werden konnte, wenn das Hauptgewicht nicht auf die rechnerische Form und Behandlung, sondern auf den zu Grunde gelegten Stoff fiel"¹⁾.

Dieses Urteil Töndurys ist in gewisser Weise berechtigt; es erhebt sich aber die Frage, ob nicht die Lehrbücher der Handelswissenschaftler einen ähnlichen Weg beschritten, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß sich das von Sonndorfer dargestellte Gebiet zur Herauslösung aus dem kaufmännischen Rechnen, das hier eine große Rolle spielt, besonders eignet. Sonndorfer geht aber nicht allein vom rechnerischen, wie Töndury annimmt, sondern auch vom rechtlichen Standpunkt aus, der nicht aus den Rechnungsmethoden entsprungen ist.

2. Weiterführung und Vertiefung der Lehre Sonndorfers durch Hellauer

Die Bedeutung Sonndorfers könnte darin gesehen werden, daß sein Werk die Voraussetzung für Hellauers "Welthandelslehre" war:

"Die Welthandelslehre, die ich mit diesem Buch als Wissenschaft und Hochschuldisziplin abzustecken und systematisch aufzubauen suche, soll eine wissenschaftliche Weiterbildung der von R. Sonndorfer begründeten Internationalen Handelskunde darstellen." Das Vorgehen Sonndorfers und die Art der Darstellung entsprach der Hellauerschen "Meinung, daß die so wünschenswerte wissenschaftliche Entwicklung der engeren kommerziellen Disziplinen nur bei entsprechend

1) Töndury, Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre, Zürich 1916, S. 11 f.

spezialisierte Behandlung derselben in Literatur und Hochschulunterricht vor sich gehen kann." ¹⁾

Der wissenschaftliche Standort Hellauers ist aus dem Vorwort nicht eindeutig ersichtlich:

"Das Wissensgebiet, um das es sich handelt, ist ein viel zu ausgedehntes und verschiedenartiges, als daß es sich ohne Schaden bezüglich wissenschaftlicher Gründlichkeit, Genauigkeit und Systematik in ein oder zwei Fächer zusammenfassen ließe." Es handelt sich hierbei aber wohl nur um die Kennzeichnung der Art des wissenschaftlichen Vorgehens: "Die wissenschaftliche Hauptarbeit muß nach dem Prinzip der Arbeitsteilung geleistet werden." ²⁾

Die Aufgabe der Welthandelslehre ist nach Hellauer "die wissenschaftliche Behandlung des internationalen Warenhandels" ³⁾. Da aber der internationale Warenhandel an den nationalen anknüpft und mit "diesem in unmittelbarem Zusammenhange steht", muß die Welthandelslehre sich auch mit dem nationalen Warenhandel befassen. "Auf diese Weise erscheint sie als eine Lehre vom Warenhandel mit besonderer Berücksichtigung des internationalen Handelsverkehrs." ⁴⁾

Die Welthandelslehre teilt Hellauer auf in einen allgemeinen und einen speziellen Teil.

Die Allgemeine Welthandelslehre enthält

1. die Entwicklungsbedingungen des internationalen Handels
2. die Organisation des Welthandels
3. den Geschäftsabschluß
4. die Geschäftsdurchführung (Nachrichten und Güterverkehr, Kredit- und Zahlungsverkehr) und
5. die Technik des Warenpreises. ⁵⁾

Die Spezielle Welthandelslehre kann nach Hellauer nach

-
- 1) Hellauer, Josef, System der Welthandelslehre, 1. Band: Allgemeine Welthandelslehre, 1. Teil, 3. - 8. Auflage, Berlin 1920, S. III
 - 2) Ebenda, S. III
 - 3) Ebenda, S. 8 (im Original hervorgehoben)
 - 4) Ebenda, S. 8
 - 5) Vgl. ebenda, S. 9

zwei Methoden, nämlich nach Waren- und geographischen Gesichtspunkten, gegliedert werden.¹⁾

Daraus ergibt sich auch die Art des Vorgehens Hellauers: sie beruht auf der Sammlung von Tatsachenmaterial. Er bezeichnet diese Methode als "die in der Volkswirtschaftslehre geübte"²⁾.

Hellauer grenzt aber die Volkswirtschaftslehre zur Welthandelslehre scharf ab: "Die Welthandelslehre betrachtet den Warenhandel als Gegenstand für sich, nicht als Bestandteil der Volkswirtschaft. Sie widmet ihr Interesse nicht dem Handel als einer volkswirtschaftlichen Funktion, sondern als einer privatwirtschaftlichen Tätigkeit von Wirtschaftseinheiten."³⁾

Da Hellauer die Welthandelslehre zu den engeren Handelswissenschaften rechnet, diese aber selbst noch keine anerkannte Gliederung gefunden hatten, nimmt er eine "Zweiteilung dieses Wissensgebietes in kaufmännische Betriebslehre und Handelslehre" vor. Die kaufmännische Betriebslehre behandelt "Vorgänge innerhalb des einzelnen kaufmännischen Unternehmens" und des "inneren Geschäftsbetriebs". Die Handelslehre behandelt "die aus der Verbindung und Wechselwirkung aller am Handel beteiligten Unternehmungen entstehenden Vorgänge", "die eigentliche Handelsdurchführung". Die "Gruppe der Handelslehre" wiederum "zerfiele in die Welthandelslehre (Lehre vom Warenhandel), in die Lehre vom Bankgeschäfte, in eine 'kaufmännische Verkehrslehre' und eine 'kaufmännische Versicherungslehre'."⁴⁾

Das Erkenntnisobjekt der Handelswissenschaft ist nicht eindeutig definiert. Da Hellauer aber einmal von der

1) Vgl. ebenda, S. 10

2) Ebenda, S. 9

3) Ebenda, S. 8 f.

4) Ebenda, S. 11

"kaufmännischen Unternehmung", dann von "allen am Handel beteiligten Unternehmungen" spricht, kann man die Unternehmung und nicht speziell den Handelsbetrieb als Erkenntnisobjekt ansehen.

Dieser Gedanke wird in der späteren Systematisierung Hellauers (1928) klarer formuliert. Er teilt dort die kaufmännische Betriebswirtschaftslehre in Betriebs- und Verkehrslehre (i.w.S.) ein.¹⁾

Die Aufteilung der Betriebswirtschaftslehre in diese zwei Teilgebiete hat Hellauer auch später beibehalten, wobei der "Teil der Verkehrslehre, der sich mit dem Warenhandel befaßt", als "Handelsverkehrslehre" bezeichnet wird.²⁾

Den eigentlichen Gegenstand der Welthandelslehre kennzeichnet Hellauer nur kurz: "Die Welthandelslehre betrachtet den Warenhandel als Gegenstand für sich, nicht als Bestandteil der Volkswirtschaft."³⁾

Versucht man, die Bedeutung Hellauers zu beurteilen, so ist dies nur im Hinblick auf die spätere Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre möglich. Unter dem Gesichtspunkt der Fragestellung dieser Arbeit ist aber wichtig, das methodische Vorgehen Hellauers zu betrachten: er geht von Sonndorfer aus, übernimmt dessen Forschungsmethode, entwickelt aber zugleich den Gegenstand von einer reinen Techniklehre weiter zu einer Beschreibung der verschiedenen Einrichtungen und Formen. Er stellt sich in Gegensatz zur Volkswirtschaftslehre, indem er einen privatwirtschaftlichen Standpunkt einnimmt. Von diesem Standpunkt aus entwickelt er die Welthandelslehre, die Teil der Handelsverkehrslehre ist. Die Handelsverkehrslehre wiederum ist nur Teil

1) Vgl. Hellauer, Josef, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Berlin-Wien 1928

2) Vgl. Hellauer, Josef, Welthandelslehre. Handelsverkehrslehre mit besonderer Berücksichtigung des Außenhandels, Wiesbaden 1950, S. 10

3) Hellauer, Josef, System der Welthandelslehre, a.a.O., S. 8

der Handelslehre, die er später Verkehrslehre nennt. Diese bildet mit der Betriebslehre die Handelswissenschaft i.e.S. bzw. die Betriebswirtschaftslehre.

3. Die Bedeutung der österreichischen Verkehrslehre

Die österreichische Verkehrslehre, wie sie von Sonnendorfer, insbesondere aber dann von Hellauer entwickelt wurde, ist später nicht weitergeführt worden. Daraus darf nicht geschlossen werden, daß sie ohne Bedeutung für die Weiterentwicklung einer Lehre vom Handel war. Ebenso darf die Tatsache, daß kein eigenes System der Verkehrslehre entwickelt wurde, nicht zu der Annahme verleiten, daß die österreichische Verkehrslehre ihren Ansatzpunkt falsch gewählt habe.

Hellauer hatte zwar den Abschluß des Tauschvertrages, "der den handelsmäßigen Güteraustausch nach sich zieht", in den Mittelpunkt seiner Betrachtungen gestellt¹⁾, zugleich aber doch den privatwirtschaftlichen Standpunkt betont. Im Tauschvertrag sah Hellauer einen "technischen Vorgang", den die Welthandelslehre in "allen seinen wesentlichen Einzelheiten erfassen will". "Nach der Seite des Entstehens forscht sie nach den Verhältnissen, die zu ihm führen und ihn beeinflussen, doch nur bis zu jener Grenze, bei welcher die Tätigkeit im Handel beginnt." "Nach der Seite der Wirkung verfolgt sie die Durchführung des tatsächlichen Güteraustausches und strebt sie nach Erkenntnis der Entwicklung, die aus alledem für den Handelsbetrieb des einzelnen und damit für die Gesamttätigkeit des Handelsstandes eines Landes sowie für die Gestaltung des Welthandels hervorgeht." Und weiter heißt es, daß die Aufgabe der Welthandelslehre - weil sie vom privatwirtschaftlichen Standpunkt ausgeht - darin besteht, zu untersuchen, "unter welchen Bedingungen, in welcher Art und Weise, mit welchen Wirkungen für den Handeltreibenden und den Handel selbst diese Tätigkeit vor sich geht"²⁾.

1) Ebenda, S. 9

2) Ebenda, S. 9

Das zu behandelnde Gebiet ist somit sehr weit gesteckt, aber die rein juristische Betrachtung des Kaufvertrages wird überwunden: der Kaufvertrag ist nur Durchgangspunkt oder Anhaltspunkt für die Untersuchung der Tatsachen, die zu der sich im Kaufvertrag manifestierenden Entscheidung führen bzw. führen können. In diesem Zurückverfolgen bis in den Betrieb kann der Ansatzpunkt für eine Absatzlehre gesehen werden. Hellauer sprach später von der Verkehrslehre, die für alle Betriebe gelte. Wenn auch teilweise das Technische noch im Vordergrund steht, zum Teil auch vieles nur enzyklopädisch gesammelt wird, so wird programmatisch dennoch ein großer Teil der Absatzlehre vorweggenommen.

Hellauer hatte die alte institutionale Betrachtungsweise aufgegeben, um am Tauschvertrag und damit mehr an der Tätigkeit anknüpfen zu können. Die Verkehrslehre führt somit weiter als die Handelsbetriebslehre, wie sie Schär verstand. Die "Tätigkeit" wurde zwar auch von den Volkswirtschaftlern untersucht, aber Hellauer untersuchte primär dieses Gebiet von der privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise her.

Dennoch erscheinen viele Probleme ungelöst: die Betonung des privatwirtschaftlichen Denkens klärte nicht die Beziehungen zur Volkswirtschaftslehre und zum "Innerbetrieblichen". Diesen Mangel hat Hellauer 1950 - wenn auch unbefriedigend - zu beheben versucht.²⁾ Die Trennung aber von Volks- und Einzelwirtschaftslehre setzte sich hier fort.

1) Vgl. dazu auch Isaac, Alfred, der die Kapitel über den Geschäftsabschluß im "System" Hellauers als "Mosaikartige Analyse der einzelnen Bestandteile, gewissermaßen des Elementes, auf das jeglicher Handelsverkehr zurückzuführen ist", bezeichnet (Isaac, Alfred, a.a.O., S. 140)

Vgl. auch Henzler, Reinhold, Das Erbe Hellauers, in: Der Volkswirt, 20. Jg. 1966, Nr. 25, S. 1090

2) Vgl. Hellauer, Josef, Welthandelslehre. Handelsverkehrslehre mit besonderer Berücksichtigung des Außenhandels, a.a.O., insbes. S. 9

VIII. Der Übergang von der handelswissenschaftlichen zur privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise

1. Die Handelshochschulen und die Auseinandersetzung mit den Handelswissenschaften

Bei einem Rückblick auf die Entwicklung der Handlungs- und Handelswissenschaft, aber auch auf die Verkehrslehre Sonndorfers, fällt auf, daß ein enger Zusammenhang zwischen Ausbildung der Kaufleute und Sammlung, Sichtung und Systematisierung der Kenntnisse des Kaufmanns bestand. Der Gedanke der schulischen Ausbildung des Kaufmanns und seiner "Gehilfen" war der Ursprung der enzyklopädischen Sammlung der Kenntnisse zu Beginn der Handlungswissenschaft, so daß das wissenschaftliche teilweise nur in der Systematisierung sichtbar wurde.

Auch die Gründung der Handelshochschulen erfolgte aus einer praktisch-schulischen Notwendigkeit: Durch die Ausdehnung der wirtschaftlichen Tätigkeit stieg der Bedarf an kaufmännisch ausgebildeten Fachkräften, wodurch wiederum die Ausbildung von Handelslehrern notwendig wurde.¹⁾

Es soll im folgenden untersucht werden, wie sich dieser Gedanke auf die Behandlung von Fragen des Handels auswirkte und wie die Lehre vom Handel weitergeführt wurde.

1) Vgl. Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 44; Weber, Eduard, a.a.O., S. 135. Zu den Ursachen der Gründung von Handelshochschulen vgl. auch Benner, Heinrich, Die Geschichte der Betriebswirtschaftslehre in ihrer Aufbauperiode der beschreibenden Handelstechnik, Diss. Köln, Dortmund 1934, S. 5 ff.; Ehrenberg, Richard (Hrsg.), Handelshochschulen I. Gutachten von Kaufleuten, Industriellen und anderen Sachverständigen, Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, 3. Band, als Manuskript gedruckt, Braunschweig 1897; vgl. auch Werner, F., Die Betriebswirtschaftslehre und die Handelshochschulen, in: Zur Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre. Festgabe zum 70. Geburtstag von Robert Stern, Berlin-Leipzig-Wien 1925, S. 20 ff.

Das Lehrgebiet der Handelshochschule mußte zunächst festgelegt werden, wobei den Formen der Lehrtätigkeit zunächst noch die Spuren des Fachschulunterrichts anhafteten.¹⁾

Die ersten Jahre nach der Gründung der Handelshochschulen bis etwa 1906 bezeichnet Isaac als "hauptsächlich charakterisiert durch hochschul-pädagogische Bestrebungen". "Die Handelshochschulen waren nur eine Form, der Inhalt mußte noch hineingetragen werden."²⁾

Die vorwiegend pädagogische Einstellung geht nicht allein aus den Ursachen, die zur Gründung der Handelshochschulen führten, hervor, sondern auch aus den Bemühungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, das äußerlich in einem 1903 veranstalteten Preisausschreiben deutlich wurde. Die Unsicherheit der Handelshochschulen entstand vor allem aus der Erkenntnis, etwas Neues und einen den Bedürfnissen des Kaufmanns besser gerecht werdenden Lehrstoff entwickeln zu müssen.

Seyffert stellt für diese Periode fest, daß nicht an die früheren handlungswissenschaftlichen Systeme angeknüpft wird.³⁾ Es wurde aber an die handelswissenschaftlichen Teilgebieten (den Techniken) angeknüpft; die Charakterisierung des 19. Jahrhunderts durch Eduard Weber und andere Autoren und die dadurch entstandene Meinung der Wertlosigkeit der Handelswissenschaften bedeutet nicht, daß am Anfang handelswissenschaftliches Lehrgut nicht übernommen worden sei. Dennoch ist jene Periode kritisch eingestellt, ohne aber zunächst etwas Positives zu schaffen: Die Unwissenschaftlichkeit der Handelstechniken wurde in den ersten Jahren zwar erkannt, aber nicht die sozusagen "hinter ihnen" liegende Wissenschaftlichkeit, das "Auf-eine-Betriebswirtschafts-

1) Vgl. Isaac, Alfred, a.a.O., S. 42

2) Ebenda, S. 42 f.

3) Vgl. Seyffert, Rudolf, Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 45

Bezogen-Sein" ¹⁾ als etwas Wissenschaftliches herausgearbeitet. Das Wissenschaftliche bestand vielmehr nach der damaligen Meinung in der Nationalökonomie und dem Handelsrecht. Aus dieser Einstellung heraus konnte darum auch nicht an frühere systematische Arbeiten der Handlungswissenschaft und der Handelswissenschaft (etwa Noback) angeknüpft werden. ²⁾

Nicklisch hatte von zwei Aufgaben gesprochen, die an der Handelshochschule zu lösen seien. "Einmal hatte und hat die Handelshochschule die Aufgabe zu lösen, Wissensgebiete anderer Hochschulen, insbesondere der Universitäten, in besonderer Anwendung auf den Kaufmann zu pflegen." Diese Wissensgebiete seien im wesentlichen die Nationalökonomie und die Rechtswissenschaft. "Aber die Lösung dieser Aufgabe allein würde nicht die Existenzfähigkeit selbständiger Handelshochschulen erweisen." ³⁾

Nicklisch suchte eine Verbindung zu den Handelswissenschaften des 19. Jahrhunderts, aus denen eine wirkliche Wissenschaft vom Handel zu entwickeln und zu lehren sei. ⁴⁾ Die Notwendigkeit hierfür ergab sich aus folgendem: "Selbständiges Leben ist für die Handelshochschule

-
- 1) Gutenberg, Erich, Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Berlin-Wien 1929, S. 28
 - 2) Töndury beschreibt diesen Vorgang folgendermaßen:
"Auf Seiten der Handelswissenschaften ging die Aussonderung (auf den neugegründeten Handelshochschulen, Anm. d. Verf.) im wesentlichen in der Weise vor sich, daß das bisherige Lehrfach der Handelslehre in seine einzelne Bestandteile aufgelöst und durch, die Bedürfnisse des Kaufmanns besonders berücksichtigende Vorlesungen aus der Nationalökonomie, aus der Rechtswissenschaft und der Technologie ersetzt wurde ... So verschwindet das Fach der Handelslehre vollständig aus dem Lehrplan der Handelshochschulen ..."
(Töndury, Hans, Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre, Zürich 1916, S. 9 f.)
 - 3) Nicklisch, Heinrich, Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911, S. 7 f.
 - 4) Vgl. ebenda, S. 7

nur möglich auf der Grundlage der Handelswissenschaft-
ten." ¹⁾ Eine Teillösung dieser zweiten Aufgabe sah
Nicklisch in den Werken von Hellauer und Schär. ²⁾

2. Die Vertiefung der handelswissenschaftlichen Ge- biete

In der "handelshochschulpädagogischen" Epoche waren noch
viele grundsätzliche Fragen ungeklärt. "Nicht von allen
damaligen Dozenten der Handelswissenschaften wurde erkannt,
daß man den Studierenden neben der Form die Ursachen des
wirtschaftlichen Geschehens erklären müsse." ³⁾

Nach Töndury könnte sich der Unterschied zwischen
Form und Inhalt aus folgendem ergeben: Die Form,
dasjenige Gebiet, das schon in der handelswissenschaft-
lichen Literatur dargestellt wurde, beschränkte sich auf
die eigentlichen kaufmännischen Techniken, wie Buch-
haltung, Korrespondenz, kaufmännisches Rechnen, Wech-
selkunde. "Das Technische steht vielfach sogar im
Vordergrund und die Frage nach dem W i e der Aus-
führung ist in der Regel selbst da von größter Bedeu-
tung, wo vom wirtschaftlichen Standpunkt aus entschie-
den werden muß, w a s getan werden soll. Wo immer es
sich daher darum handelt, unmittelbar aus der Praxis
auftauchende Fragen zu behandeln und im Hinblick auf
von der Praxis gestellte Ziele sich zu orientieren,
ist das technische Element in sehr starkem Maße dem
wirtschaftlichen beigemischt." ⁴⁾

Durch die Forschung an den Handelshochschulen wurden
die Probleme zwar von der Praxis und damit von den
kaufmännischen Techniken angeregt. Selbst wenn keine
Klarheit über den Inhalt herrschte, so ergab sich
doch die Notwendigkeit wissenschaftlicher Forschung,

1) Ebenda, S. 9

2) Vgl. ebenda, S. 10

3) Werner, Fritz, a.a.O., S. 21

4) Töndury, Hans, Wes en und Aufgabe der modernen Be-
triebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 46

wie insbesondere Werner nachweist.¹⁾ Die Existenz der Handelshochschulen war von folgendem abhängig: "Je mehr es den Handelshochschulen gelingt, dieses Fach (die Handelstechnik, Anm. d. Verf.) auf ein höheres Niveau zu bringen, desto schärfer wird ihr akademischer Charakter zum Ausdruck kommen, den H a n d e l s t e c h n i k , a l s S u m m e k l e i n e r t e c h n i s c h e r K u n s t - g r i f f e , f o r m a l e r F e r t i g k e i t e n g e l e h r t u n d b e t r i e b e n , g e r a d e - z u g e f ä h r d e n k ö n n t e . Mit Recht wird man von neuen Hochschulen erwarten, ... daß sie verstehen, neue Wissensgebiete selbständig zu erschließen."²⁾

Diese differenziertere Betrachtungsweise schlägt sich in der ersten begrifflich-methodologischen Untersuchung des "Lehrstoffes" an den Handelshochschulen³⁾, in der Arbeit von Gomberg, nieder.

Den wissenschaftlichen Ausgangspunkt legt Gomberg folgendermaßen fest: "Um vernünftig zu handeln, mit Sachverständnis sich am Wirtschaftsleben beteiligen zu können, genügt es nicht einer Routine, des Wissens, w i e in verschiedenen Situationen v e r f a h r e n werden muß, einer Kunstlehre, sondern für einen denkenden Menschen ist das V e r s t ä n d n i s der Situationen selbst notwendig."⁴⁾ Dieses Verständnis wird zur Voraussetzung der "rationalen Organisation und Verwaltung der Handelsunternehmungen"⁵⁾, deren Inbegriff die Handelsbetriebslehre sei. Damit ergibt sich der Gegensatz zur Handelskunde: "Die H a n d e l s k u n d e ist

1) Vgl. Werner, F., a.a.O., S. 20 f. Vgl. auch das dort angeführte Zitat aus den Berichten der Kölner Handelshochschule, S. 24

2) Berichte der Kölner Handelshochschule, zit. nach Werner, F., a.a.O., S. 25

3) Vgl. Vorwort des Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen zu Gomberg, Leo, Handelsbetriebslehre und Einzelwirtschaftslehre, Leipzig 1903 = Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, Band 26

4) Gomberg, Leo, a.a.O., S. 16

5) Ebenda, S. 5

nicht mehr eine Lehre von Normen (Gesetzen) der rationalen Verwaltung einer Wirtschaft, sondern sie umfaßt diejenigen Kenntnisse, die für die Vollziehung, Ausführung der Handelsgeschäfte bei einer gegebenen Gesellschafts- und Rechtsordnung, sowie event. bei einem gegebenen Entwicklungsgrad der Technik, erforderlich sind."¹⁾ So gesehen, behandelt die Handelskunde die Technik, die Handelsbetriebslehre die Ökonomik der Handelsunternehmungen.²⁾ Die Handelslehre hingegen sei die "Lehre vom Handel überhaupt", und zwar, "sobald der Standpunkt ihrer Untersuchungen (ob volks- oder privatwirtschaftlicher) nicht näher bezeichnet ist, s o w o h l vom privat-, a l s a u c h vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus"³⁾.

Entscheidend in der Arbeit Gombergs ist, daß er eine Trennung von Volks- und Einzelwirtschaftslehre bzw. volks- und privatwirtschaftlichen Standpunkt vornimmt, die darauf beruht, daß die "Tätigkeit des Individuums d i r e k t auf die Verwirklichung seiner eigenen Ziele gerichtet (ist): jede Einzelwirtschaft strebt nach ihrem Wirtschaftsvorteil..."⁴⁾ "Die Interessen des Einzelnen fallen nicht immer zusammen mit denjenigen des Volkes, der Gesamtheit, deren Mitglied er ist, denn, während die Einzelwirtschaft ausschließlich für ihren Wirtschaftsvorteil und - Ueberschuß arbeitet, verlangen die Interessen der Gesamtheit die Ausgleichung der in der Volkswirtschaft sich widerstreitenden Interessen ..." ⁵⁾

In der einzelwirtschaftlichen Betrachtung wird das Bestreben fortgesetzt, eine der Volkswirtschaftslehre gegenüberstehende Lehre zu entwickeln, die aber nicht mehr allein auf den Handelsbetrieb aufbaut: Gomberg wollte eine a l l g e m e i n e Betriebslehre schaffen, die "nicht nur für den Handel, sondern für alle

1) Ebenda, S. 5

2) Vgl. ebenda, S. 6

3) Ebenda, S. 6

4) Ebenda, S. 8

5) Ebenda, S. 8 f.

Formen der wirtschaftlichen Tätigkeit, wo ein Zusammenwirken von Kapital und Arbeit eintritt¹⁾, gilt.

Mit der Loslösung von der alleinigen Betrachtung des Handelsbetriebs, der nur "einen Zweig der wirtschaftlichen Tätigkeit umfaßt"²⁾, wird die Wandlung deutlich, die sich auch in den behandelten Gebieten der handelswissenschaftlichen Zeitschriften, später in den Systemen niederschlägt.

3. Begriffliche Erörterungen

In den handelswissenschaftlichen Zeitschriften, die als "Zuträgerin handelswissenschaftlichen Materials"³⁾ angesehen werden können, aber auch in Monographien, wurde die Lehre weitergeführt, während die Handelshochschulen zugleich Rahmen und Aufgabe der neuen Wissenschaft setzten.

Es wurde aber größtenteils erkannt, daß durch die geforderte Wissenschaftlichkeit des Stoffes Systeme aufgebaut und Grundbegriffe theoretisch erklärt werden mußten. Mit dem Übergang zur "Wesenswissenschaft" ging die Ausdehnung des Gebietes einher, wie sie bei Lindwurm und Emminghaus, später bei Gomberg, aber auch in den behandelten Stoffgebieten der handelswissenschaftlichen Zeitschriften, deutlich wurde. Die Systematisierung wurde dadurch problematischer, aber um so notwendiger.

Ansätze zu einer systematischen Klärung boten zunächst die Arbeiten Hellauers und Schärs, aber auch die rein methodologische Abhandlung von Weyermann und Schönitz und einige Artikel in den beiden handelswissenschaftlichen Fachzeitschriften. Hinzu tritt das Werk Nicklischs (1912).

1) Ebenda, S. 7

2) Ebenda, S. 28

3) Schmalenbach, Eugen, Über die Absichten, die der Herausgeber mit der Veröffentlichung der Einzeldarstellungen von Buchhaltungseinrichtungen verfolgt, in: ZfhF, 3. Jg. 1908/09, S. 192

Diese Arbeiten sollen in ihrem Bezug zur Lehre vom Handel näher untersucht werden, wobei die begriffliche Klärung besonders berücksichtigt werden soll.

Schär hatte in der "Handelsbetriebslehre" den Handel in den Mittelpunkt seines Werkes gestellt; die Handelsbetriebslehre hatte dabei die Aufgabe, "Anleitung zu geben, wie man ein kaufmännisches Geschäft einrichten und führen muß, damit es seinen Zweck erreicht"¹⁾.

Diesen Begriff kritisiert le Coutre: "Zunächst ist schon der Name 'H a n d e l s betriebslehre' ein wenig glücklicher ... Unwillkürlich wird bei dem Wort Handelsbetriebslehre allein an den Kaufhandel gedacht. Als terminus technicus hat das Wort aber einen wesentlich weiteren Sinn. Der Handel war derjenige Zweig volkswirtschaftlicher Tätigkeit, der zuerst aus innerer Notwendigkeit heraus seinen Betrieb rationell gestaltete. Er wurde damit zum Vorbild, als die Produktionswirtschaften dem gleichen Ziel zustrebten, als sich die Verschiedenartigkeit des Wirtschaftsbetriebes der vorkapitalistischen Epoche vereinfacht zu dem einheitlichen Typus der Erwerbswirtschaft in der modernen kapitalistischen Volkswirtschaft."²⁾ Statt des Begriffes "Handelsbetriebslehre" schlägt le Coutre den Begriff "Privatwirtschaftslehre" vor.

Die begrifflichen Erörterungen Nicklischs spiegeln ebenfalls die innere Umwandlung der Handelswissenschaften wider. Schon 1907 hatte er eine Vierteilung der Handelswissenschaften vorgenommen, und zwar in Handelslehre und Handels-(Verkehrs-)Technik einerseits und Handelsbetriebslehre und Betriebstechnik andererseits, und "damit zum Ausdruck gebracht, daß die Betriebslehre als ein System von Erkenntnissen der Betriebstechnik als einer Kunstlehre gegenüberzustellen sei"³⁾. Während hier noch der Begriff "Handels-

1) Schär, Johann Friedrich, Handelsbetriebslehre, 1. Band, Leipzig 1911, S. 28

2) le Coutre, Walter, Schärs volkswirtschaftliche Theorie der Handelswissenschaften, ZHH, 4. Jg. 1911/12, S. 277

3) Nicklisch, Heinrich, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Bd. I, Stuttgart 1912, S. V

wissenschaften" der Oberbegriff zweier getrennter Lehren ist, denen jeweils "Techniken" gegenüberstehen, erscheint in einer 1911 gehaltenen Rede gelegentlich das Wort "Privatwirtschaftslehre"¹⁾, obwohl die Bedeutung des Handels klar hervorgehoben wird: "Die Entwicklung der Handelswissenschaften kann nur einen Ausgangspunkt haben, kann nur vom Handel ausgehen."²⁾

Über die Bedeutung der Handelswissenschaften wird dort ausgeführt: "Selbständiges Leben ist für die Handelshochschule nur möglich auf der Grundlage der Handelswissenschaften. Sie sind und müssen sein der Kern des neuen Gebildes."³⁾ Trotzdem sei dieser mehr historische Begriff mit Mängeln behaftet, weil er "mangels genügender wissenschaftlicher Vorarbeiten ... in großem Umfange unzulässige Verallgemeinerungen (enthielt)".

Nicklisch sieht eine Lösung in einer weiteren Fassung des Begriffs "Handel", der als gewerbsmäßiger Gütertausch zum Zwecke des Gewinns definiert wird; diese weitere Fassung soll alle Wirtschaften treffen, "die überhaupt Handel treiben"⁴⁾. "Der Handel bewirkt den Austausch von Gütern, in letzter Linie zwischen Produktion und Konsumtion ..."⁵⁾ Die Bedeutung des Gewinnbegriffs wird dabei folgendermaßen beschrieben: "Diejenigen, die von einem Handelsbegriffe ausgehen, der für die Gewinn Tendenz im Handel Worte findet, gehen über den Begriff der Rentabilität ins Innere. Wer dagegen seinen Weg von den Begriffen der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit des Güteraustausches nimmt, wird über das ökonomische Prinzip geführt. Wie jene beiden Definitionen, so sind auch diese beiden Wege nicht wesentlich verschieden; beide sind ein und derselbe."⁶⁾

1) Nicklisch, Heinrich, Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, a.a.O., S. 14 u. S. 24

2) Ebenda, S. 14

3) Ebenda, S. 9

4) Ebenda, S. 15

5) Ebenda, S. 18

6) Ebenda, S. 20

Die Gliederung der Handelswissenschaften beruht noch auf der der alten Handelshochschulen: Handelsbetriebslehre, Buchführung und kaufmännische Arithmetik. "Die Handelsbetriebslehre wird heute an allen Handelshochschulen einheitlich aufgefaßt: als die im Werden begriffene Einzelwirtschaftslehre des Handels, die Privatwirtschaftslehre der Unternehmungen des Handels und der Industrie."¹⁾ Dabei zeichne sich aber eine Tendenz ab, das Gebiet der Handelswissenschaften in Handelslehre und Handelsbetriebslehre zu teilen. "Die Handelsbetriebslehre hat die Vorgänge zum Gegenstand, die sich innerhalb der Unternehmung abspielen, die Handelslehre diejenigen, die sich aus der Wechselwirkung aller am Handel beteiligten Unternehmungen ergeben, die Vorgänge, die dem Austausch von Leistungen zwischen einer Wirtschaft und der andern dienen."²⁾

Der Begriff "Handelswissenschaften" wird in der "Allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre" 1912 aufgegeben und durch den der Privatwirtschaftslehre ersetzt. Die Privatwirtschaftslehre als streng wissenschaftliche Disziplin unterteilt sich in die Handelslehre und die kaufmännische Betriebslehre. Die Handelslehre befaßt sich mit der "Beschreibung der erkannten Tatsachen, Vorgänge und Zustände zwischen den einzelnen Wirtschaften und Begründung der Erkenntnisse", die kaufmännische Betriebslehre mit der "Beschreibung der erkannten Tatsachen, Vorgänge und Zustände innerhalb des Betriebs der Einzelwirtschaft und Begründung der Erkenntnisse"³⁾.

Auch Weyermann und Schönitz wandten sich gegen den Begriff "Handelswissenschaften" und forderten statt dessen die Einführung des Begriffes der Privatwirtschaftslehre: "Es ist unschwer zu erkennen, daß die private Wirtschaftsbetätigung sich bei weitem nicht auf das Gebiet des Han-

1) Ebenda, S. 24

2) Ebenda, S. 25

3) Nicklisch, Heinrich, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), a.a.O., S. 7

dels konzentriert, sondern daß ebenso ... die Einzelwirtschaften in der privatwirtschaftlichen Betrachtung uns nicht nur interessieren, insofern sie zufällig solche des H a n d e l s sind."¹⁾

Dem möglichen Einwand, daß auch der industrielle oder landwirtschaftliche Unternehmer "Händler im weitesten Sinne sein müsse, für ihn also dieselben Ausführungen Geltung hätten, die dem eigentlichen Handel gewidmet sind", wird mit dem Argument begegnet, "daß neben diesen wohl anzuerkennenden gemeinsamen Seiten doch wesentliche Unterschiede für die genannten Gebiete vorliegen, und gerade diese Besonderheiten es sind, auf welche es bei der privatwirtschaftlichen Betrachtung der verschiedenen Erwerbszweige ankommt."²⁾

Der Begriff der Handelswissenschaften sei andererseits aber zu weit gefaßt: "Verleitet durch den weiten Ausdruck Handelswissenschaften glaubt man vielfach in dieser Disziplin dem jungen Kaufmann alles Wissenswerte und Empfehlenswerte, das auf den Handel im weiteren Sinne Bezug hat, bieten zu müssen."³⁾

Diesem Problem, das eng mit dem Wissenschaftscharakter zusammenhängt, soll hier nicht näher nachgegangen werden. Die Antwort Schmalenbachs enthält die Feststellung, daß die Privatwirtschaftslehre der Handelshochschulen keinesfalls nur eine Privatwirtschaftslehre des Handels sei.⁴⁾ Diese Feststellung war aber nur die Bestätigung des in der "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung" vertretenen Standpunktes.

Hellauer, der in seinem "System der Welthandelslehre" noch von den Handelswissenschaften gesprochen hatte, möchte diesen Begriff durch einen weiteren ersetzen,

1) Weyermann, Moritz, und Schönitz, Hans, Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Hochschulen, Karlsruhe 1912, S. 8

2) Ebenda, S. 9

3) Ebenda, S. 10

4) Vgl. Schmalenbach, Eugen, Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre, in: ZfhF, 6. Jg. 1911/12, S. 309

weil "keineswegs nur der Handel und die ihm dienenden Betriebe, sondern auch der Industriebetrieb, Verkehrsbetrieb u.a. nach kaufmännischen Grundsätzen geleitete Betriebe Gegenstand der Forschung und Darstellung unserer Wissenschaft bilden sollen"¹⁾. Auch den "weitgezogenen Handelsbegriff" Schärs lehnt er ab: "Man will doch die privatwirtschaftliche Tätigkeit in Industrie- und Bergbauunternehmungen, soweit sie nur nicht rein naturwissenschaftlich-technischer Art ist, in den Kreis der Betrachtungen gänzlich einbeziehen, wie die Organisation, die Arten des Entgelts und der Kontrolle der Produktionsarbeit." Hellauer übernimmt deshalb den Begriff Privatwirtschaftslehre, wenn auch nicht ohne Vorbehalte.²⁾

Die Frage des Verhältnisses dieser Privatwirtschaftslehre zur Volkswirtschaftslehre ist für Hellauer zugleich die Frage, ob das Kaufmännisch-Technische Gegenstand der Forschung und Lehre ist. "Die Privatwirtschaftslehre ist die Lehre von den privatwirtschaftlichen Organismen und ihren Funktionen, indem sie diese unter dem Gesichtspunkte des Interesses der einzelnen Privatwirtschaft betrachtet."³⁾ Daraus folgt, "daß all das, was am privatwirtschaftlichen Organismus und seinen Funktionen für das privatwirtschaftliche Interesse von Bedeutung ist, von der Privatwirtschaftslehre zu betrachten ist." "Dadurch ergibt sich, daß von der Registratur der Briefe und der Technik der Rechnungsaufstellungen an bis zur kaufmännischen Technik der Vertragsabschlüsse sowie der Transport- und Zahlungsdurchführung z a h l r e i c h e s K a u f m ä n n i s c h - T e c h n i s c h e s Gegenstand der Privatwirtschaftslehre zu bilden hat."⁴⁾ Daraus folgt zugleich die Einbeziehung etwa von Fragen der Korrespondenz und des Rechnens. Diese Gebiete will Hellauer in

1) Hellauer, Josef, Wege und Ziele privatwirtschaftlicher Forschung, in: ZHH, 7. Jg. 1914, S. 222

2) Ebenda, S. 222

3) Ebenda, S. 223 (im Original hervorgehoben)

4) Ebenda, S. 223

Abänderung seines früheren Standpunktes mehr der Handelslehre als der Betriebslehre zurechnen, "soweit ihre Ausfertigungen ... bestimmt sind, hinauszugehen an andere Betriebe, um auf diese Weise den Verkehr mit denselben herzustellen"¹⁾.

4. System und Bedeutung der Lehre Schärs

Kurze Zeit nach dem Erscheinen der "Welthandelslehre" von Hellauer kam 1911 die "Allgemeine Handelsbetriebslehre" von Schär heraus. Dieses Werk ist, besonders im Hinblick auf die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, in methodologischen Arbeiten eingehend behandelt worden.²⁾

Die Besonderheit und Neuartigkeit des Schärschen Werkes kann hier nur in Grundzügen und im Hinblick auf die Fragestellung der Arbeit in kurzen Zügen wiedergegeben werden. Dabei sollen insbesondere folgende Gebiete erörtert werden:

- Der Begriff des Handels
- Der Begriff des Handelsbetriebs
- Das System der Handelsbetriebslehre
- Zur Abgrenzung Handelsbetriebslehre, Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre
- Der Zusammenhang mit den Handelswissenschaften.

a) Begriffliches

Im Mittelpunkt des Schärschen Systems steht der Begriff des Handels. Schär definiert ihn als den "nach den Grundsätzen der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit organisierte(n) Gütertausch zwischen den einzelnen Gliedern

1) Ebenda, S. 220

2) Vgl. insbes. Schönplüg, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 89 ff. Keinhorst, Hermann, Die normative Betrachtungsweise in der Betriebswirtschaftslehre, Berlin 1956; Käfer, Karl, Johann Friedrich Schär und die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, Zürich 1946; Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 118 ff.

der Weltwirtschaft"¹⁾). Wenn auch in der Arbeitsteilung durch die Schaffung voneinander abhängiger Glieder der Ursprung des Handels gesehen werden kann²⁾, so bilde der Handel doch eine ideale Kategorie. Schär stellt sich damit in Gegensatz zu der Auffassung, die den Handelsbegriff als eine historische Kategorie ansieht und den Handel nach den tatsächlichen Verhältnissen beurteilt.³⁾ Diese Auffassung versucht Schär durch die Idee des Organismus zu widerlegen, in dem "jedes ihm angehörende Organ für das Wohlgedeihen des Ganzen arbeiten muß, und daß es in dem Maße vom Ganzen zurückströmende Kräfte und Bedingungen zur Daseinsbefriedigung erhält, als es seiner Aufgabe im Dienste des Ganzen nachkommt"⁴⁾. Da dieses Gesetz "sicherlich auch für die Volkswirtschaft und ihre Glieder, also auch für den H a n d e l " gelte, muß dieser "seine Daseinberechtigung und seine Daseinsmöglichkeit mit den Leistungen erkaufen, die er dem gesamten wirtschaftlichen Organismus darbringt"⁵⁾.

Daraus folgt, daß der Handel "schon längst nicht mehr" eine "rein privatwirtschaftliche Angelegenheit" ist; "denn er ist tatsächlich zu einer nationalökonomischen Funktion ausgewachsen"⁶⁾.

Schär definiert den Begriff des Betriebs als die "planmäßige Tätigkeit, die darauf gerichtet ist, ein wirtschaftliches Unternehmen darart in dauernden Gang zu setzen, daß damit der beabsichtigte Zweck erreicht wird"⁷⁾; dieser Zweck besteht in der Erfüllung der durch die Volkswirtschaft geforderten Leistung.

1) Schär, Johann Friedrich, Allgemeine Handelsbetriebslehre, I. Band, Leipzig 1911, S. 55 (im Original hervorgehoben) (allg. zit.)

2) Vgl. Ebenda, S. 55

3) Vgl. ebenda, S. 61

4) Ebenda, S. 61

5) Ebenda, S. 61

6) Ebenda, S. 17

7) Ebenda, S. 27

Die Handelsbetriebslehre hat nach Schär die Aufgabe, "Anleitung zu geben, wie man ein kaufmännisches Geschäft einrichten und führen muß, damit es seinen Zweck erreicht"¹⁾.

Nach dem "organischen Gedanken" Schärs besteht ein einheitlicher Zweck, "ein einheitliches Prinzip, gleichsam ein Leitmotiv für alle Aufgaben des Handels". Um dieses Leitmotiv zu finden, muß der Zusammenhang ergründet werden, "in welchem der Handel mit dem gesamten Wirtschaftsleben steht"²⁾.

b) Das Leitmotiv und der Gegensatz zum Gewinnprinzip

Durch die Zurückführung alles Wirtschaftsgeschehens auf das ökonomische Prinzip wird auch der Handel unter dieses Prinzip gestellt. Schär faßt es folgendermaßen: "Die Verbindung zwischen Produzent und Konsument zwecks Austausch ihrer Produkte mit dem geringsten Maß von Kosten aufs schnellste, billigste und bequemste zu organisieren, die ... Gesamtaufgabe des Handels nach den Grundsätzen der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit zu lösen."³⁾

Dieses Prinzip wurde aus dem allgemeinen Wirtschaftsprinzip abgeleitet: "Mit dem kleinsten Aufwand von Mitteln, Kraft und Zeit den höchsten wirtschaftlichen Effekt erzielen."⁴⁾

Es fragt sich, ob diese Definition nicht tautologisch ist, weil das Wirtschaftlichkeitsprinzip durch den wirtschaftlichen Effekt erklärt wird. Was aber unter wirtschaftlichem Effekt zu verstehen ist, wird nicht definiert. Es scheint, als sei dieses ein mehr technischenmäßiger Begriff: bei der Übertragung auf die Produktion würde er nach Schär lauten: "Mit dem geringsten

1) Ebenda, S. 28

2) Ebenda, S. 29

3) Ebenda, S. 73

4) Ebenda, S. 73. Die sprachliche und logische Unhaltbarkeit dieser Auffassung drückte Rieger bildlich folgendermaßen aus: "Es ist doch sinnlos, einem Läufer die Anweisung zu geben, mit möglichst geringer Anstrengung möglichst weit zu laufen." (Rieger, Wilhelm, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 1. Aufl. Nürnberg 1928, S. 57)

Maß von Produktionskosten ein Produkt bzw. ein und dasselbe Produkt billiger als früher, oder mit dem bisherigen Aufwand von Produktionskosten, mehr und bessere Produkte zu erzeugen." ¹⁾ Das Prinzip der Wirtschaftlichkeit bei Konsumtion und Produktion zusammengekommen sei dann erfüllt, "wenn der Konsument aus einem von ihm erworbenen Gut durch *K o n s u m t i o n* beim Verbrauch mehr Kraft herauswirtschaftet" ²⁾; er vermindert dadurch die Kosten seiner Produktion.

Die Frage, inwieweit diese Definition mit der Wirklichkeit übereinstimmt und inwieweit dieses Prinzip als Identitätsprinzip gelten kann, ist im Anschluß an das Erscheinen des Werkes von Schär eingehend erörtert worden. Sie konzentrierte sich vor allem auf das Problem des Gewinns. Schär will den Gewinn aus seiner Betrachtung ausschließen. "Der von ihm (dem Kaufmann, Anm. d. V.) individuell gesetzte Zweck seines Berufes mag der Erwerb bzw. der Gewinn sein; das ist aber durchaus nebensächlich. Hauptsache ist und bleibt, daß er, wie Konsument und Produzent, ein Organ dieser Weltwirtschaft ist und daher auch den gleichen Gesetzen unterliegt..." ³⁾ Schär erhebt insbesondere zwei Einwendungen gegen die traditionelle Auffassung, daß der Handel der erwerbsmäßige Ankauf von Waren zum Zwecke des Wiederverkaufs mit Gewinn sei. Hierbei muß zunächst die Auffassung Schärs über den Gewinn näher erläutert werden: ⁴⁾ Schär unterscheidet einmal zwischen dem Gewinn im allgemeinen Sinne und dem Kaufmannsgewinn. Jeder Unternehmer habe Renten, Zinsen und Lohn zu zahlen. "Was ihm nach Entrichtung dieser Teile von seinem Einkommen noch übrig bleibt, kann als sein *r e i n e s E r w e r b s e i n k o m m e n* angesehen werden. Aber auch dieses läßt sich wieder in drei Teile zerlegen.

1) Ebenda, S. 73

2) Ebenda, S. 66

3) Ebenda, S. 66 (im Original hervorgehoben)

4) Vgl. auch le Coutre, Walter, Schärs volkswirtschaftliche Theorie der Handelswissenschaften, a.a.O., S. 275 ff.

Nämlich in den Z i n s a u s s e i n e m e i g e -
n e n K a p i t a l , in seinen e i g e n e n A r -
b e i t s l o h n und in den überschießenden Teil, den
m a n a l s U n t e r n e h m e r g e w i n n b e z e i c h n e t ."
Zu diesem Unternehmergeinn sagt Schär: "Da das Unter-
nehmen ebenso mißlingen als gelingen kann, so liegt in
jedem Unternehmen die Gefahr, den eigenen Kapitalein-
satz ganz oder teilweise zu verlieren ... Aus diesem
Grunde wird der U n t e r n e h m e r g e w i n n
meist als Entgelt für das U n t e r n e h m e r r i -
s i k o aufgefaßt." ¹⁾

So gesehen, sei das Entgelt des Kaufmanns das Honorar,
das er für volkswirtschaftlich nützliche und unent-
behrliche Arbeit erhält. ²⁾

Schär vergleicht den Kaufmann mit einem Makler, weil
"er beidseitig den durch ihn verbundenen Wirtschaften
nützliche Dienste leistet und daher auch von beiden
Seiten auf eine entsprechende Belohnung Anspruch hat" ³⁾.

Daraus folgt, daß "unbedenklich zugegeben werden (kann),
daß der von ihm (dem Kaufmann, Anm. d. V.) individuell
gesetzte Zweck seines Berufes der Erwerb ist, daß er,
wie in jeder anderen Privatwirtschaft, für seine Arbeit
und sein Kapital einen Ertrag herauswirtschaften will" ⁴⁾.

Von diesem Gesichtspunkt aus aber sei der Begriff des
Handels "fehlerhaft, zu weit und zu eng": " D e r
B e g r i f f i s t z u w e i t ; denn jede andre
Berufs- oder Unternehmungsform, Handwerker oder Bauer,
Arzt oder Lehrer streben nach Erwerb, daher ist die
Erwerbs- und Gewinntendenz kein besonderes, nur den
Handel treffendes Merkmal." " D e r B e g r i f f
i s t z u e n g , weil es auch Handelsformen gibt,

1) Ebenda, S. 56 f. (5. A., Leipzig 1923)

2) Vgl. ebenda, S. 9 (5. A.)

3) Ebenda, S. 89 (5. A.)

4) Ebenda, S. 89 (im Original hervorgehoben)

bei denen die Gewinnintendenz vollständig ausgeschaltet ist ..."¹⁾ Andererseits will Schär den traditionellen Handelsbegriff eliminieren, weil "in ihm auch alle Auswüchse des Handels Platz" haben.²⁾

Daraus ergibt sich folgendes:

Der Handel wird nur als organisierter Gütertausch betrachtet. Er erfüllt somit eine volkswirtschaftliche Aufgabe. Diese Aufgabe muß zweckmäßig und wirtschaftlich organisiert werden. Schär gesteht aber ein: "Diesem ökonomischen Prinzip steht scheinbar das p r i v a t w i r t s c h a f t l i c h e des Handelsbetriebs gegenüber. Denn jeder Kaufmann macht die Mitarbeit am Gütertausch deswegen zu seinem Beruf, um dabei einen höchstmöglichen Gewinn zu erzielen."³⁾ Dieses kann er aber nur auf Kosten der Produzenten und Konsumenten. Obwohl der Kaufmann das Bestreben hat, die Handlungsverbindungen mit dem geringsten Aufwand von Handlungskosten zu vollziehen, so besteht doch ein Gegensatz zwischen dem Interesse der Gesamtwirtschaft: der Kaufmann verringert die Kosten nur, um mehr zu gewinnen; der Güterumlaufprozeß würde nicht verbilligt, während nach dem ökonomischen Prinzip (im Sinne Schärs) die Kostenverminderung den durch den Handel verbundenen Gliedern zugute kommt. Zum anderen sucht der Kaufmann aber auch, auf alle möglichen Arten seinen Profit zu vergrößern. Das privatwirtschaftliche Prinzip scheidet aus diesem Grunde aus den Betrachtungen Schärs aus.⁴⁾

Auf die Widersprüchlichkeit dieser Auffassung zur oben eingestandenen Erwerbstendenz braucht hier nicht näher eingegangen werden. Es erscheint vielmehr wesentlich, auf die Auflösung der Gegensätze zwischen privatwirtschaftlichem und ökonomischem Prinzip, wie Schär sie sieht, einzugehen.

1) Ebenda, S. 91

2) Ebenda, S. 93

3) Ebenda, S. 99 (5. Aufl.)

4) Vgl. ebenda, S. 100 (5. Aufl.)

Das privatwirtschaftliche Prinzip könne nur dann vom Kaufmann beliebig befolgt werden, wenn er "bei der Ausübung seines Berufes in der Organisation des Handelsbetriebes vollkommen frei und durch keine Verhältnisse gebunden (sei)". "Eine derartige Macht kann tatsächlich der Handel einnehmen, wenn der Unternehmer eine Monopolstellung inne hat ..." Daraus folgert Schär: "Bei solcher Machtstellung setzt der Monopolinhaber der Gewinn tendenz nur die in seinem eigenen Interesse liegenden Schranken, d.h. dem Produzenten würde für seine Produkte gerade soviel bewilligt werden, als nötig ist, um ihn zur Weitererzeugung von Gütern anzureizen; andererseits müßte der Konsument gerade so viel zahlen, als seine Kaufkraft noch ausreicht."¹⁾

Diese Wirkungen träten aber nur ausnahmsweise ein, "und wo sie von einer einzelnen Privatunternehmung erreicht werden, sind sie in der Regel von kurzer Dauer"²⁾. Die Ursache hierfür liegt in dem Einfluß und der Macht der das Gesamtwirtschaftsleben beherrschenden Gesetze.³⁾ Diese wirtschaftlichen Mächte, "die den Kaufmann zwingen, sein Betriebsprinzip dem allgemeinen wirtschaftlichen (Prinzip) unterzuordnen, liegen im allgemeinen in den Entwicklungstendenzen des Handels", wie etwa

1. Der Ausschaltungstendenz
2. Der Arbeitsteilung
3. Dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit im Zusammenwirken verschiedener Entwicklungstendenzen des Handels.⁴⁾

Das Leitmotiv Schärs und damit auch seine Betrachtungsweise sind weitgehend widerlegt oder zumindest als für die Betriebswirtschaftslehre nicht zutreffend erkannt worden.⁵⁾ Es könnte so vielleicht ein indirekter Einfluß abgeleitet werden: daß durch die Auseinandersetzung

1) Ebenda, S. 101 (5. A.)

2) Ebenda, S. 101 (5. A.)

3) Ebenda, S. 101 (5. A.)

4) Ebenda, S. 102 (5. A.)

5) Vgl. dazu die eingangs angegebenen Werke (S. 115)

mit seinem Werk ein besseres Selbstverständnis der betriebswirtschaftlichen Disziplin erreicht worden sei.

Schär hat das Leitmotiv der Handelsbetriebslehre im 1. Band nur im Handelsbetrieb als solchen untersucht, während die "speziellen Betriebslehren" (des Warenhandels, der Bank, der industriellen Unternehmungen, des Verkehrsgewerbes u.a.), die er in seiner Systematik zur Handelsbetriebslehre rechnet und die in einem zweiten Band behandelt werden sollten, nicht erschienen sind.¹⁾ Nach dem 1. Band zu schließen, wäre aber die Übertragung des Leitmotivs, und zwar sowohl des privatwirtschaftlichen als auch des volkswirtschaftlichen, auf den Industrie- und Bankbetrieb nicht möglich: die Konkurrenz, die notwendig für die Verwirklichung des volkswirtschaftlichen Prinzips ist, indem sie das privatwirtschaftliche Prinzip eindämmt, ist bei Schär eine Konkurrenz des Handels, nicht aber auch der Produzenten.

Andererseits ist der Handel auf den Gütertausch und nicht auf die Gütererzeugung gerichtet, und die Handelsbetriebslehre muß darum die Gesetze des Austauschs untersuchen: dieses Prinzip hat Schär folgerichtig angewandt.

Ein anderer Gesichtspunkt ergäbe sich allerdings, wenn das privat- und volkswirtschaftliche Prinzip nur auf den Handel angewandt würde. Schär unterscheidet selbst zwei Formen des Handels, den selbständigen und den unselbständigen. Der unselbständige Handel wiederum kann in zwei Formen auftreten, "entweder in Angliederung an den Produzenten oder im Anschluß an den Konsumenten"²⁾. Da die Betrachtungen über den "selbständigen oder Kaufmannshandel" im allgemeinen auch für den dem Produzenten und Konsumenten angegliederten Handel maßgebend

1) Als spezielle Abhandlung, die jedoch vor der "Allgemeinen Handelsbetriebslehre" erschien, ist folgendes Werk Schärs zu nennen: Die Bank im Dienste des Kaufmanns. Handelshochschulbibliothek, hrsg. v. M. Apt, Bd. 2, Leipzig 1909

2) Ebenda, S. 177 (5. Aufl.)

sind, bedarf der unselbständige Handel keiner besonderen Erläuterung.¹⁾ "Nur an den Reibungsflächen, im Kampfe zwischen dem selbständigen und unselbständigen Handel entstehen ... Modifikationen ..." ²⁾ An früherer Stelle hatte Schär dazu ausgeführt: "Produzent und Konsument bedienen sich des Kaufmanns nur solange, als dieser den Austausch der Produkte billiger und wirtschaftlicher besorgt, wie es ohne seine Vermittlung geschehen könnte."³⁾

Der entscheidende Schritt: Übertragung des privatwirtschaftlich-volkswirtschaftlichen Prinzips auf die Produktion, wird nicht vollzogen.

c) Versuch zur Bestimmung der Bedeutung der Lehre Schärs

Schönpflug sieht Schärs Werk als eine Fortsetzung der älteren handlungswissenschaftlichen Literatur an.⁴⁾ Die-
ser Auffassung kann nur bedingt beige-
pflichtet werden: Schär übernahm zwar handlungs- bzw. handelswissen-
schaftliches Gedankengut, wollte zugleich aber die
Lehre weiterentwickeln, insbesondere im Hinblick auf
das "Innerbetriebliche". Die wissenschaftliche Grund-
lage sieht Schär darin, daß zunächst der Begriff des
Handels entwickelt und aus ihm die Betriebsgrundsätze
und deren Anwendung "in logischer Folge" abgeleitet
werden.⁵⁾

Schär teilt das gesamte Gebiet der Handelswissenschaft
"bzw. der Privatwirtschaftslehre der kaufmännischen
Betriebe"⁶⁾ in drei Hauptgebiete:

- A. Handelsbetriebslehre
- B. Rechnungswesen
- C. Grenzgebiete der Handelswissenschaft.

1) Ebenda, S. 183 (5. A.)

2) Ebenda, S. 183 (5. A.)

3) Ebenda, S. 101 (im Original hervorgehoben) (5. A.)

4) Vgl. Schönpflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre,
a.a.O., S. 118 f.

5) Schär, Johann Friedrich, a.a.O., S. 39 (5. A.)

6) Ebenda, S. 29 (5. A.)

Dabei kommt aber der Handelsbetriebslehre die Hauptbedeutung zu. In den Grenzgebieten wird noch die Verwandtschaft zu den mehr enzyklopädischen Handelsdarstellungen des 18. Jahrhunderts deutlich. Eine Verbindungslinie könnte, auf Grund der Einstellung Schärs, nach der der Handel im Zusammenhang mit dem Gesamtwirtschaftsleben steht, zu der als volkswirtschaftlich bezeichneten Literatur um die Jahrhundertwende gesehen werden. Allein der Bezugspunkt ist anders: Schär will den Handelsbetrieb in seiner Bedeutung für den Handel und die Volkswirtschaft beschreiben, während in den Untersuchungen des Handelsbetriebs durch die "volkswirtschaftlichen" Autoren auch der privatwirtschaftliche Standpunkt eingenommen wurde. Schär distanziert sich folgerichtig von der Auffassung van der Borghts, durch die das Wesen des Handels nicht erklärt werde.¹⁾

Als mögliche Frage ergibt sich hier, ob nicht gerade die normativ-ethische Betrachtungsweise an den Handel anknüpfen mußte. Diese Frage erscheint deshalb berechtigt, weil gerade der Handel, und besonders dessen Gewinn tendenz umstritten war.

Im normativ-ethischen Gedanken Schärs, wie er insbesondere von Schönplüg herausgearbeitet worden ist, zeichnet sich folgender Gedankengang ab, der schon oben angedeutet wurde: es besteht (zunächst) ein Gegensatz zwischen privatwirtschaftlicher Tendenz, d.h. dem Streben nach höchstem Gewinn, und dem Gemeinwohl, d.h. dem Streben nach größtmöglicher Wirtschaftlichkeit. Durch die Konkurrenz wird die privatwirtschaftliche Tendenz aber in ihre natürlichen Schranken gedrängt.

In neuester Zeit ist dieser Gedanke, daß "auch im betriebswirtschaftlichen Bereich Ökonomisierung und nicht Rentabilisierung Zielrichtung wissenschaftlicher Rationalisierungsbemühungen sein (muß)"²⁾, wieder aufgenommen

1) Vgl. Schär, Johann Friedrich, a.a.O., S. 96 (5. A.)

2) Klein-Blenkers, Fritz, Die Ökonomisierung der Distribution, Köln-Opladen 1963, S. 4, (vgl. auch S. 5)

worden.

Im Werk Schärs offenbart sich die Schwierigkeit, ein System und eine Theorie zu entwickeln, durch die das rein technische Denken überwunden werden sollte, denn Schär hatte bewußt an die Handelswissenschaften im verfahrenstechnischen Sinne angeknüpft: Ziel war die Schaffung einer einheitlichen Handelswissenschaft.

Schär versuchte, einen "organischen Zusammenhang" herzustellen, wobei der Handel Ausgangspunkt war. Der Handel i.S. von Gütertausch war auch die Verbindung der arbeitsteilig getrennten Einzelwirtschaften, so daß die mehr programmatische Einbeziehung der Industriebetriebe (über den "Fabrikhandel") gerechtfertigt erscheint. Die innerbetriebliche Problematik, die im Handelsbetrieb nicht so stark ausgeprägt ist, wurde aber im Industriebetrieb nicht untersucht. Schär sah wohl im Produktionsmäßigen etwas, was nicht zur eigentlichen Problematik des Handels und damit - aus der Gleichsetzung - des Wirtschaftlichen gehörte.¹⁾ Auch aus der Unterscheidung zwischen Produzent und Kaufmann, wobei die Problematik des Gewinns für den Kaufmann, nicht aber für den Produzenten gelte, ergibt sich, daß Schär nur den Handel (unter Einschluß des Produzentenhandels) untersucht. Das Fehlen einer klaren begrifflichen Trennung und Abgrenzung des Erkenntnisgegenstandes führt zu Widersprüchlichkeiten im Programmatischen, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll. Dagegen ist die Trennung in Handel und Produktion als abstrakte Aufgabe eindeutig.

Schär hatte von den Handelstechniken her die Handelsbetriebslehre und deren organische Einordnung in den Handel und damit in die volkswirtschaftliche Gesamtaufgabe entwickelt. Das Gewinnprinzip war für Schär ein Problem des Handels. Damit wird eine wesentliche Problematik verdeckt: auch in anderen Betrieben spielt das Gewinnprinzip eine Rolle,

1) Vgl. S. 73 f., S. 88 (1. A.); S. 99 (5. A.)

was Schär aber offensichtlich dort als berechtigt annimmt. In dieser Auffassung kann das Fortbestehen der Meinung der "Unproduktivität des Handels" gesehen werden, die sich im "überdurchschnittlichen Gewinn" offenbart¹⁾.

Für die Produktion wird dieses Problem von vornherein ausgeschlossen. Diese Einseitigkeit ist durch die Entwicklung der Handelsbetriebslehre aus der Handelstechnik unterstützt worden, wodurch der Blick von Produktionsproblemen, die wesentlich darin bestehen, was, wie und in welcher Höhe produziert werden soll, weggelenkt wurde.

Die Einseitigkeit dieses Standpunktes wird später deutlich.

5. Zusammenfassung und Ergebnis

Der Übergang von den Handlungs- und Handelswissenschaften zur Privatwirtschaftslehre ist nicht geradlinig verlaufen. Die jedem Forscher eigene Systematik galt es zu berücksichtigen, wodurch eine schematisierende Darstellung ausgeschlossen wird. Die Oberbegriffe, wie etwa Handlungswissenschaft, Handelswissenschaften, Handelsbetriebslehre und Privatwirtschaftslehre sind oft nur gemeinsame Bezeichnungen für einzelne Systeme, mit denen das Unterschiedliche nicht erfaßt wird, dadurch aber nicht ausgeschlossen werden darf. Das eigenwilligste und weiteste System hat dabei Schär aufgebaut.

Der Übergang ist vielfältiger, als aus den neuen Begriffsbildungen geschlossen werden kann. Folgende Entwicklungstendenzen zeichnen sich in dieser Zeit des Übergangs ab:

1. Die Lehre vom Handel wird durch die Volkswirtschaftslehre weitergeführt, wobei insbesondere die Existenzberechtigung des Handels durch Umschreibung der abstrakten

1) Vgl. Schär, Johann Friedrich, a.a.O., S. 101 (5. A.)

Aufgaben nachgewiesen werden soll. (Ehrenberg, van der Borcht und Gruntzel). Dabei wird auch der "privatwirtschaftliche Gedanke" mit berücksichtigt.

2. Der Ausbau der handelswissenschaftlichen Techniken wird nicht nur in quantitativer, sondern vor allem in qualitativer Hinsicht durch Schaffung eines selbständigen handelswissenschaftlichen Systems vorangetrieben (Schär, Hellauer).

3. Die innerbetrieblichen Probleme, wie sie etwa bei Lindwurm und Emminghaus zuerst erkannt wurden, werden weitergeführt (Nicklisch). Damit wird nicht mehr nur der Handel und der Handelsbetrieb, sondern auch etwa der Industriebetrieb Gegenstand wissenschaftlicher Erörterung (bei Nicklisch; programmatisch bei Gomberg, Weyermann-Schönitz, le Coutre). Die erste Richtung soll in späterem Zusammenhang weiter verfolgt werden; ihre Entwicklung hängt aber auch eng mit der Fortbildung der zwei anderen Tendenzen zusammen.

Die Handelswissenschaften, wie sie im 19. Jahrhundert gepflegt worden waren, wurden zunächst von den Handelshochschulen übernommen, wobei aber nur ein Teil, nicht das Ganze der handelswissenschaftlichen Erkenntnisse weitergeführt wurde. An die systematischen Ansätze von Noback etwa wurde nicht angeknüpft. Diese Entwicklung läßt sich dadurch erklären, daß das Wissenschaftliche nur im Volkswirtschaftlichen und Rechtlichen gesehen wurde.¹⁾ Die Auffassung, daß das "Handelstechnische" zu einer selbständigen Wissenschaft erhoben werden könne, wurde von vornherein abgelehnt, natürlich auch von Hochschullehrern.²⁾ Dabei waren auch methodologische Schwierigkeiten, wie sie im "ersten Methodenstreit" zum Ausbruch kamen, von Bedeutung.

1) Vgl. dazu Schär, Johann Friedrich, a.a.O., 2. Aufl. S. 34 ff; 5. Aufl. S. 40; Isaac, Alfred, a.a.O., S. 42 f.

2) Vgl. Werner, F., a.a.O., S. 22

Die bewußte Übernahme der Handelswissenschaften wird bei Schär deutlich: in der 1. Auflage wies er auf die Aufgabe der Handelswissenschaft hin, "die Kenntnisse, Fähigkeiten, Erfahrungen der kaufmännischen Praxis im weitesten Umfange zu sammeln"¹⁾. In den folgenden Auflagen führt er aus, daß die im Betrieb sichtbar werdende Einheit äußerlich durch den Begriff Handelswissenschaft (Einzahl) deutlich werde²⁾, wobei aber der Begriff des "Handels derart (erweitert wird), daß darin alle Formen kaufmännischer Tätigkeit Platz haben"³⁾.

Dieser Übergang wird bei Schär aber nur im Begrifflichen, nicht der Sache nach vollzogen. Dennoch wird dadurch deutlich, daß der Betrieb, "d.h. die gesamte O r g a - n i s a t i o n v o n A r b e i t u n d M i t t e l , u m d a s k a u f m ä n n i s c h e K a p i t a l i n K r e i s l a u f z u v e r s e t z e n "⁴⁾, von den Handelswissenschaften her über die Handelswissenschaft bzw. Handelsbetriebslehre zum Gegenstand der Betrachtung genommen wird. Die Begrenztheit der Schärschen Betrachtungsweise jedoch wurde oben näher dargelegt.

Hatte Schär den Begriff des Handels sehr weit ausgelegt, so betrachtet Hellauer den Handel als privatwirtschaftliche Tätigkeit von Wirtschaftseinheiten. Durch Betonung der Tätigkeit wird die Institution, die Organisation bzw. der Betrieb, nicht so stark berücksichtigt; dies sei vielmehr Aufgabe einer kaufmännischen Betriebslehre.⁵⁾

1) Schär, Johann Friedrich, a.a.O., S. 16

2) Vgl. ebenda, 2. Auflage, S. 36; 5. Auflage S. 41

3) Ebenda, 2. Auflage, Fußn. 1, S. 35 f.; 5. Auflage, Fußn. 1, S. 40 f.

4) Ebenda, 5. Auflage, S. 40

5) Hellauer, Josef, System der Welthandelslehre, a.a.O., S. 8 f., S. 10 f. Diese Trennung hat Hellauer auch später beibehalten. Vgl. Hellauer, Josef, Welthandelslehre. Handelsverkehrslehre mit besonderer Berücksichtigung des Außenhandels, a.a.O., S. 14

Während Schär und Hellauer vom handelswissenschaftlichen Standpunkt im handelstechnischen Sinne ausgingen, nahm Nicklisch schon 1907 eine Zweiteilung in Handelslehre und Handelsbetriebslehre vor,¹⁾ wobei der Begriff Handelsbetriebslehre später durch den der kaufmännischen Betriebslehre ersetzt wird. Diese Zweiteilung werde sich mehr und mehr durchsetzen.²⁾

Der Unterschied zu Hellauer besteht darin, daß Nicklisch Tätigkeit und Organisation nicht voneinander trennt.

Durch die Trennung in Betriebs- und Handelslehre aber wird ein für die Entwicklung des Faches wesentlich erscheinender Schritt vollzogen: nicht mehr nur die Außenbeziehungen, wie sie insbesondere im Handel sichtbar werden, werden untersucht, sondern das "Innerbetriebliche" selbst wird zum Problem.

Es kann hier nicht im einzelnen den Gründen für die Herausbildung (inner-)betrieblicher Probleme nachgegangen werden. Die Vergrößerung der Betriebe, insbesondere des Industriebetriebs mag ein wichtiger Grund gewesen sein.

Entscheidend für die Frage nach dem Beitrag der Lehre vom Handel zur Betriebswirtschaftslehre ist, welche Bedeutung innerhalb der eben erwähnten Zweiteilung der "Handelslehre" zukommt und wie sie gestaltet werden muß bzw. wie sie gestaltet wurde.

Der Fortschritt der Trennung kann darin gesehen werden, daß jetzt nicht mehr nur "Handelsfragen" erörtert wurden. Andererseits wird aber durch die Trennung die selbständige und damit voneinander unabhängige Entwicklung zweier Gebiete ermöglicht, die als innerlich zusammenhängend gesehen werden müssen.³⁾

1) Vgl. Nicklisch, Heinrich, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre, a.a.O., Vorwort S. V

2) Vgl. ebenda, S. 7

3) Vgl. dazu S. 251 ff. der vorliegenden Arbeit

In den damaligen Systemen wurde eine Verbindung über das "privatwirtschaftliche Prinzip" bzw. das Eigeninteresse hergestellt.¹⁾ Als aber das privatwirtschaftliche Prinzip, insbesondere nach dem 1. Weltkrieg, in Frage gestellt wurde, war auch das einigende Band zwischen Betriebs- und Verkehrslehre nicht mehr vorhanden.

Der Übergang von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre hatte durch die scharfe Trennung in inner- und außerbetrieblichen Bereich zu einem "labilen Zustand" geführt, der so lange bestehen konnte, als die innerbetrieblichen Bereiche nicht näher untersucht, sondern nur programmatisch einbezogen wurden. Es kann eingewendet werden, daß mit der Betriebslehre - deren Probleme insbesondere im Industriebetrieb entstanden - einem Bedürfnis der Praxis entsprochen wurde und die Betonung der (inner-)betrieblichen Probleme die folgerichtige Weiterführung des Gedankens der "angewandten Betriebswirtschaftslehre" war.

Daß damit später aber auch eine qualitative Änderung der Probleme - die sich im Abbau des privatwirtschaftlichen Gedankens andeutete - einherging, wird im III. Teil der vorliegenden Arbeit deutlicher.²⁾

In der Privatwirtschaftslehre wurde die Wandlung von marktlichen Problemen zu innerbetrieblichen sichtbar, die dann durch die Bezeichnung "Betriebswirtschaftslehre", wie sie 1919 von der Kölner Schule eingeführt wurde, auch äußerlich erkennbar wurde.

Der Wandel in der Betrachtungsweise, der damit verbunden ist, ergibt sich unmittelbar aus der Entwicklung der Absatzlehre und der Teilgebiete, die das "marktliche" Denken wieder entwickelten bzw. wieder entwickeln mußten.

1) Vgl. Nicklisch, Heinrich, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre, a.a.O., S. 12; vgl. Hellauer, Josef, System der Welthandelslehre, a.a.O., S. 9; vgl. auch Gomberg, Leo, a.a.O.; ebenso wohl auch Schär, Johann Friedrich, a.a.O., 1. Aufl., S. 30

2) Vgl. S. 133 ff.

Zusammenfassend könnte von folgenden Grundtendenzen gesprochen werden: Ausgangspunkt sind vor allen Dingen die "Handelstechniken" (etwa in der österreichischen Verkehrslehre und den Arbeiten, die von den Handelshochschulen ausgingen), zum anderen aber die Untersuchung der volkswirtschaftlichen Aufgabe des Handels und deren Verwirklichung in Institutionen und Teilinstitutionen, die aber vom privatwirtschaftlichen Interesse aus gesehen wurden. Inhaltlich deckten sich so Teile der Privatwirtschaftslehre und der volkswirtschaftlichen Lehre vom Handel um 1900. Die volkswirtschaftlichen Werke vom Handel in der Zeit des Überganges von den Handelswissenschaften zur Betriebswirtschaftslehre entstanden in einer Periode, in der die Betriebswirtschaftslehre langsam anfang, die Probleme jedes Betriebes auf breiter wissenschaftlicher Basis zu untersuchen.

Die Richtung, nicht nur Probleme des Handelsbetriebs zu erörtern und somit dessen "Vorherrschaft" zu brechen, ging demnach einmal vom Handel selbst aus, andererseits wurden aber auch von der Handelsbetriebs- bzw. Einzel- und Privatwirtschaftslehre Probleme untersucht, die zwar dem "inneren" Betrieb angehörten, für den Handelsbetrieb aber nicht spezifisch waren. Die Grundidee bestand darin, jeden Betrieb zunächst auf seinen Innenbereich zu untersuchen und diesem Innenbereich einen selbständigen Außenbereich gegenüberzustellen; die Untersuchung des Innenbereichs wurde später aber auf den Industriebetrieb eingeschränkt.¹⁾

Die Gemeinsamkeit beider Lehren war zu Anfang, daß sie das privatwirtschaftliche Prinzip (Gewinnprinzip) anerkannten; später kehrte sich diese Anerkennung zwar nicht bei allen Autoren, aber bei sehr vielen um: das privatwirtschaftliche Prinzip wurde von beiden Richtungen angegriffen und ein gemeinwirtschaftliches

¹⁾ Vgl. S. 188 der vorliegenden Arbeit sowie das Schema auf S. 302 (4. Stufe).

Prinzip herausgearbeitet. Die Schwierigkeit und wohl auch der Grund dafür, daß diese beiden Richtungen sich dennoch nicht vereinten, war die Tatsache, daß im Innenbereich das gütermäßige (technische) Wirtschaftlichkeitsprinzip herausgearbeitet wurde, dieses aber sehr stark an die Messung gebunden war. Die "Handelsaufgabe" hingegen entzieht sich der Meßbarkeit in starkem Grade. Auf diesen Aspekt, der nur einen Teil der Entwicklung bildet, ist später in anderen Zusammenhängen zurückzukommen.

3. Teil: Die neuere Entwicklung

IX. Vorbemerkung

Die bisherige Untersuchung der Entwicklung der Lehre vom Handel führte im letzten Teil zu dem Ergebnis, daß sich eine wesentliche Wandlung vollzogen hatte: nicht nur Probleme des Handels und des Handelsbetriebs wurden Gegenstand der Betrachtungen, sondern die "privatwirtschaftliche Unternehmung", eine Entwicklung, die bei Nicklisch, le Coutre, Hellauer u. a. Autoren (auch Schmalenbach) im wesentlichen als abgeschlossen gelten kann. Dies sollte im letzten Abschnitt des vorhergehenden Teils deutlicher werden.

Die Probleme, die sich hieraus ergaben, werden im folgenden behandelt, sollen hier aber kurz angedeutet werden, um den weiteren Gang der Untersuchung festzulegen.

In der Entwicklung einer Wissenschaft lassen sich zwei Grundfragen unterscheiden: das Problem der Systemgewinnung und Theoretisierung und das Problem des Inhaltlichen, des dargestellten Gegenstandes; beide Fragen hängen innerlich miteinander zusammen.¹⁾

Die betriebswirtschaftliche historische Forschung hat sich nur wenig mit dem zweiten Problem befaßt, während methodologische Fragen verhältnismäßig häufig Gegenstand wissenschaftlicher Erörterung waren, dadurch zwangsläufig aber auch eine Trennung zum Inhaltlichen erfolgte und die Interdependenz nicht berücksichtigt wurde.²⁾

Die methodologische Darstellungsweise ist notwendig, sollte aber stärker dem Gedanken gerecht werden, daß

1) Vgl. dazu vor allem Singer, Gerwulf, Das Objekt der Nationalökonomie als ontologisches und erkenntnistheoretisches Problem (Eine wissenschaftstheoretische Untersuchung), Diss. Erlangen-Nürnberg 1966, S. 12 ff.

2) Ausgenommen hiervon sind etwa die Arbeiten von Schönplüg und Isaac (Vgl. Schönplüg, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., und Isaac, Alfred, a.a.O.). Vgl. zum Vorgehen Schönplügs aber auch Rieger, Wilhelm, Fritz Schönplüg: Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, in: BFuP, 7. Jg. 1955, S. 269 f.

das Inhaltliche das Auswahlprinzip bestimmt und nicht das Auswahlprinzip das Inhaltliche, den Erkenntnisgegenstand.¹⁾ Vielfach ist auch das Methodologische, die Frage nach Identitätsprinzip, Aufbau und Systemidee, nur eine programmatische Forderung, die in den Arbeiten selbst nicht eingehalten wurde.

Der enge Zusammenhang zwischen inhaltlichen und methodologischen Problemen wird im folgenden berücksichtigt.

Wie schon zu Beginn der Arbeit festgestellt wurde, soll und kann nicht von heutigen Gesichtspunkten ausgegangen werden. Jeder Darstellung einer *E n t w i c k l u n g* liegt aber der Gedanke zugrunde, daß schon etwas angelegt sein muß, was sich in der Folgezeit - sei es aus zunehmender Dringlichkeit äußerer Probleme, sei es aus innerer gedanklicher Weiterführung - entfaltet. Damit stellt sich die weitere Frage, wann die Entwicklung abgeschlossen ist, damit das Sich-Entwickelnde in seiner Anlage erfaßt werden kann; andererseits muß gefragt werden, ob die Entwicklung überhaupt richtig verlief.

Diese Fragen stellen sich hier im Hinblick auf die Absatzlehre: was ist heute darunter zu verstehen und wie wurde sie damals verstanden?

Da die Absatzlehre bis zum 2. Weltkrieg eine gewisse theoretische Fundierung erhielt, die erlaubt, Grundzüge und Grundtendenzen zwar nicht endgültig, aber vorläufig zu umschreiben, soll die Entwicklung zunächst bis dahin dargestellt werden, um einen Bezugspunkt zu gewinnen, von dem aus nach dem "Absatzdenken" in anderen Bereichen gefragt werden soll.

Dieser Zeitpunkt wird auch dadurch gerechtfertigt, daß die Betriebswirtschaftslehre bis dahin relativ

1) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 233 ff.

weit entwickelt war und nach dem Krieg eine Neuorientierung eintrat.

Dadurch, daß damals eine Interdependenz betrieblicher Bereiche angenommen wird, könnte die Frage gestellt werden, ob von den "jeweils vorherrschenden Problemkreisen" (Schäfer) nicht auch zwangsläufig Auswirkungen auf andere Bereiche ausgehen. Aus in den Problemkreisen ungelösten Fragen wiederum könnten sich Hinweise auf eine begrenzte Sicht (des Erkenntnisobjekts oder Identitätsprinzips) ergeben.

Zwar lassen sich Rückschlüsse aus der Kritik ziehen: Die globale Feststellung, daß in der Zeit nach 1920 Fragen des Marktes und damit der außenbetrieblichen Beziehungen vernachlässigt wurden, wird in der gesonderten Entwicklung der Teilgebiete, wie Marktforschungs- und Werbelehre, der Lehre vom Markenartikel und durch die Entwicklung der Absatzlehre selbst bestätigt, die oft zunächst unabhängig von der Betriebswirtschaftslehre entstanden oder aus einer Kritik am damaligen Aufbau der Betriebswirtschaftslehre selbst zur Weiterentwicklung beitragen wollten.

Auch aus einer Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften von 1929 - 1932 geht hervor, daß absatzwirtschaftliche Fragen kaum behandelt wurden.¹⁾

Trotzdem bedarf diese Periode - nicht zuletzt durch die Interdependenz - einer Untersuchung der Arbeiten, die nicht unmittelbar mit dem Absatz zusammenhängen.

1) Vgl. Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung in Deutschland und die Gesellschaft für Konsumforschung bis zum Jahre 1945, Kallmünz 1959/60, (künftig zitiert: Die Entwicklung der Verbrauchsforschung), S. 39; vgl. den Artikel von Bergler, Georg, Absatzforschung im Spiegel der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften, in: Der praktische Betriebswirt, 13. Jg. 1933, S. 323 ff.

X. Die Entwicklung der Absatzlehre

1. Ansätze aus der betriebswirtschaftlichen Theorie in den 20er Jahren

Die Betriebswirtschaftslehre wies nach dem 1. Weltkrieg "Forschungsschwerpunkte" auf, die insbesondere durch Schmalenbach bestimmt wurden: Buchhaltung, Bilanzierung und Kostenrechnung standen im Vordergrund, d.h. Fragen, die sich mit einer genauen Erfassung der (inneren) Betriebsvorgänge befaßten. Die Folge davon war die Behandlung von innerbetrieblichen Vorgängen, die ohne Bezug auf die Außenwelt gesehen wurden. Schäfer kennzeichnet das "Vordringen systematischer Forschungsarbeit auf dem Gebiete der Markt- und Absatzfragen" zu jener Zeit deshalb "wie eine Reaktion auf das Vorherrschen des Rechnungswesens und der Kostenlehre"¹⁾. Die Gründe mögen aber auch in der Erkenntnis liegen, daß der Betrieb nicht nur "ein relativ autonomes Gebilde ist, das seine Verhältnisse und Schicksale, kurzum seine Existenz, nach eigenen Gesetzen gestalten kann ..." ²⁾ Die "Marktabhängigkeit der Unternehmung" (Schäfer) wurde erkannt.

Isaac hatte 1923 festgestellt: "Die Entwicklung der Warenhandelsverkehrslehre weist seit Kriegsbeginn eine Stagnation auf. Der literarische Fortschritt seit dieser Zeit reicht nicht im entferntesten an die Ergebnisse heran, die die Forschung von 1906 - 1914 zu tage gefördert hat."³⁾ Findeisen hatte seinen Artikel "Absatztheorie" 1925 mit der Absicht geschrieben, "die Lehre vom Handelsbetrieb aus ihrer Stagnation, die nun nahezu ein Jahrzehnt währt, zu lösen und dem Forschungsdrang auf dem Gebiete dieser Teildisziplinen neue Bahnen

-
- 1) Schäfer, Erich, Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: HdW, Bd. I, S. 18; vgl. auch ders., Das Absatzwesen und die Problematik seiner Wirtschaftlichkeit, in: WPg, Jg. 1, Nr. 6, Stuttgart 1948, S. 70
 - 2) Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung. Marktuntersuchung und Marktbeobachtung, 3. Aufl. Köln-Opladen 1953, S. V
 - 3) Isaac, Alfred, a.a.O., S. 147

zu zeigen" ¹⁾).

Bei Findeisen wird die Einordnung einer Absatztheorie in die Betriebswirtschaftslehre deutlich: er versucht, von der Kostenlehre aus den Absatz zu erfassen. "Wer die Gesetzmäßigkeiten des Absatzes erforscht, muß die Kostengesetze als Ausgangspunkt für sein Streben wählen." ²⁾ Diesen Standpunkt hatte - nach Findeisen - schon Walb eingenommen, der das "Kostenproblem als das Kardinalproblem des Absatzes" ³⁾ bezeichnet hatte.

Den Begriff Absatz bestimmt Findeisen folgendermaßen: "Spricht man von Absatz, so ist der Ausgang von Bestandteilen des Umsatzvermögens von Waren im engeren Sinne hierunter zu verstehen, im Gegensatz zu den Waren im weiteren Sinne, wozu die Bestandteile des Anlagevermögens gerechnet werden ... Es wird daher unter Absatz der laufende Ausgang von Waren im engeren Sinne oder von Rechten an solchen bei gleichzeitigem oder späterem Eingang von Gegenwerten verstanden." ⁴⁾ Damit verwandelt der Absatz die Waren von einem internen in ein externes Gut, wodurch zugleich der objektive Charakter der Ware in der Unternehmung bestätigt wird. ⁵⁾

Einen für die spätere Entwicklung der Absatzlehre entscheidenden Gedanken spricht Findeisen in folgenden Sätzen aus: "Der Absatz ermöglicht die Realisierung des Ertrags der Betriebsleistung. Da nun die Realisierung der Betriebsleistung wiederum die Voraussetzung für den Ertrag bzw. für die Rentabilität der Unternehmung bildet, so ist zu erkennen, daß der Absatz und seine Gestaltung einen wichtigen Faktor der Rentabilität ausmachen." ⁶⁾ Die Absatzorganisation,

1) Findeisen, Franz, Absatztheorie, in: ZfB, 2. Jg. 1925, S. 20

2) Ebenda, S. 1

3) Ebenda, S. 2

4) Ebenda, S. 3

5) Vgl. ebenda, S. 3

6) Ebenda, S. 4

worunter "die systematische Anwendung des ökonomischen Prinzips auf den laufenden Ausgang von Waren im engeren Sinne"¹⁾ zu verstehen sei, wird so zu einem Rentabilitätsfaktor.

Die Anwendung der theoretischen Erkenntnisse erfolgt in der Absatzpolitik, worunter Findeisen "alle auf den Absatz gerichteten Maßnahmen der Betriebsleitung zwecks Erzielung des Absatzserfolges"²⁾ versteht. Die Absatzpolitik zerfällt in die Teilbereiche Absatzdisposition, Absatzökonomik, Absatzkosten, Absatzwege und Absatzkartell. Begrifflich nicht klar ist die Absatzökonomik. Findeisen definiert wie folgt: "Unter Absatzökonomik im weiteren Sinne wird die ökonomische Gestaltung des Absatzes unter Ausschaltung des zeitlichen (spekulativen) Momentes zwecks Erzielung des besten Ertrages verstanden."³⁾ Es erhebt sich die von Findeisen nicht geklärte Frage, was unter "ökonomischer Gestaltung" und "bestem Ertrag" zu verstehen ist. Da Findeisen die Absatzprobleme auf die Kostenlehre beziehen will und die Absatzerscheinungen und die Absatzpolitik als wesentlich durch Kostenfragen geregelt ansieht⁴⁾, so muß auch hier der Kostenfaktor mit einbezogen werden und zur Absatzökonomik in Beziehung stehen. Andererseits entsteht aber auch - wie aus dem oben angeführten Zitat ersichtlich wird - erst durch den Absatz der Ertrag. Dieses "Ertragsdenken" wird aber zunächst nicht näher herausgearbeitet.

1931 ging Findeisen erneut darauf ein.⁵⁾ Das Werk, das den Untertitel "Eine Betriebswirtschaftslehre des Warenhandels" trägt und als erster Band der Sammlung "Absatzforschung" erschien, ist wenig beachtet worden.⁶⁾

1) Ebenda, S. 3

2) Ebenda, S. 8

3) Ebenda, S. 10

4) Vgl. ebenda, S. 1

5) Findeisen, Franz, Organik. Der Betrieb als Lebewesen. Eine Betriebswirtschaftslehre des Warenhandels, Leipzig 1931

6) Vgl. Leitherer, Eugen, Geschichte, a.a.O., S. 105
Der Grund mag in der einseitigen Analogie des Organischen liegen.

Wenn es auch durch die Übernahme naturwissenschaftlichen, insbes. biologischen Denkens und durch seine "intuitive Forschungsmethode" nicht gerade den üblichen damaligen betriebswirtschaftlichen Methoden entsprach, so ist doch hervorzuheben, daß darin die drei betrieblichen Prozesse: Beschaffungs-, Lager- und Absatzprozeß, gegebenenfalls noch Produktionsprozeß, und die Tatsache, daß sie eine Einheit bilden, betont wurden.¹⁾

Findeisen geht es vor allem um die Herausarbeitung der Gewinnquellen, wobei jede Gewinnsteigerung entweder nach der Kostenrichtung oder nach der Ertragsrichtung erfolgt, was mit der beschaffungswirtschaftlichen oder absatzwirtschaftlichen Richtung gleichbedeutend sei. In der kostenwirtschaftlichen Richtung unterscheidet er den direkten oder indirekten Weg der Kostensenkung: der direkte Weg ist durch absolute Kostendrosselung (Kostensenkung), der indirekte Weg durch absolute Kosten-erhöhung, aber relative Kostenminderung (für das einzelne Erzeugnis) gekennzeichnet. In der ertragswirtschaftlichen Richtung wird ebenfalls zwischen direktem und indirektem Wege unterschieden. Der direkte Weg wird folgendermaßen beschrieben: "Jeder sucht für seine Leistung den möglichst hohen Ertrag auf direktem Wege, indem er ihren Preis möglichst hoch ansetzt ..." ²⁾ Dieses Prinzip habe nur noch geschichtliche Bedeutung, insbes. auch deshalb, weil der Produktionsprozeß früher nicht so gestaltungsfähig in kostenwirtschaftlicher Hinsicht gewesen sei. Die indirekte Methode der Gewinnsteigerung hingegen ist dadurch gekennzeichnet, "daß durch ein Mehr an Kosten auf der Ertrags-, also Absatzseite, für die gleiche Betriebsleistung ein Mehrertrag und damit eine Gewinnsteigerung erzielt werden soll ..." ³⁾

1) Vgl. Findeisen, Franz, Organik, a.a.O., S. 161

2) Ebenda, S. 39

3) Ebenda, S. 40

Der Gedanke, daß nicht durch innerbetriebliche "Rationalisierungsmaßnahmen" die Produktionskosten gesenkt und damit der Gewinn gesteigert wird, sondern Kosten und Ertrag insgesamt gesehen werden, führt zur Gesamtbetrachtung der Unternehmung: von der Höhe des Absatzes etwa hängt die Anwendungsmöglichkeit der Degressionsgesetze ab.¹⁾

Kritik erhebt sich aber an der mangelnden Untersuchung der Absatzmöglichkeiten, so daß das gesetzte Recht und das Sittengesetz, nicht aber der Markt als Begrenzung des Gewinns angesehen werden. Die "normativ-ethische" Richtung kommt auch bei der Beschreibung des "direkten Wegs" der ertragswirtschaftlichen Richtung zum Ausdruck; die Frage, welcher Preis bzw. welcher Ertrag der Leistung entspricht, bleibt unbeantwortet.²⁾

Die Verbindung von Kosten und Ertrag, der Einsatz von Kosten (etwa für Reklame) zur Ertrags- bzw. Absatzsteigerung und die Übertragung der Degressionsgesetze auf Produktions- und Absatzbereich erscheinen theoretisch bedeutend. Wenn auch im Einsatz der Kosten für Reklame die "instrumentale" Richtung, die später behandelt wird, angedeutet ist, so bleiben aber wichtige Gebiete unberücksichtigt: der Preis wird als gegeben angenommen, ebenso die Frage, w a s produziert werden soll.

Eine weitere begriffliche Klärung, die zugleich die Wandlung der Betrachtungsweise sichtbar macht, kann auch in dem Artikel "Absatz" im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft 1926 gesehen werden.

Schmaltz bezeichnete dort den Absatz als "Teil der äußeren Wertbewegung der Betriebswirtschaft, der Ausgang

1) Vgl. ebenda, S. 41 f.

2) Vgl. zur ethisch-normativen Betrachtungsweise Find-eisens Keinhorst, Hermann, a.a.O., S. 62 ff.

von Erzeugungs- oder Umsatzgütern ist"¹⁾. Er grenzt den Begriff des Absatzes zu dem des Umsatzes und Verkaufs ab. Der Absatz sei ein entscheidender Abschnitt der betrieblichen Wertbewegung, als dessen Gegenwert er den Erlös sieht, "der den Wertumlauf der Betriebswirtschaft nach der Marktseite hin abschließt"²⁾

Die Ansätze bei Findeisen und Schmaltz lassen sich zusammenfassend charakterisieren als Ansätze aus dem Gebiet der Betriebslehre, wobei den Arbeiten Walbs bei Findeisen eine besondere Bedeutung zukommt.

Dieser Einfluß wird aus den übernommenen Begriffen ersichtlich: Findeisen spricht etwa von Betriebsleistung, Absatzkosten, Umsatzvermögen, Schmaltz von "Ausgang von Erzeugungs- und Umsatzgütern", von "betrieblicher Wertbewegung" und "Wertumlauf". Hierin spiegelt sich auch der "Einfluß der Inflationserfahrungen"³⁾ wider. Um den Einfluß jener Zeit auf die eben erwähnten Arbeiten erschöpfend feststellen zu können, müßte man zunächst jene Epoche systematisch erfassen, was aber hier zu weit führen würde.

Damit haben diese Arbeiten einen anderen Ausgangspunkt als die "Teilgebiete" der Verbrauchs- und Marktforschung, der Lehre vom Markenartikel und von der Werbung, die später zu behandeln sind. Sie knüpfen nicht im Markt, sondern im Betrieb an. Die Frage, warum die Ansätze insbesondere von Findeisen (obwohl Schäfer einige Gedanken aufnahm) nicht weitergeführt wurden, scheint damit schon beantwortet: der Ausgangspunkt ist falsch gewählt worden.

Diese Antwort vermag nicht zu befriedigen, weil auch von der Unternehmung her - zumindest vom heutigen Standpunkt der Erkenntnis aus, wobei grundlegende Wandlungen

1) Schmaltz, Kurt, Art. Absatz, in: HdB, Bd. 1, 1926, Sp. 33

2) Schmaltz, Kurt, a.a.O., Sp. 34

3) Schäfer, Erich, Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 18

der Unternehmung nicht stattfanden - das Marktdenken mit einbezogen werden könnte. Der Ansatzpunkt war nicht von vornherein falsch, vielmehr erscheint die Art der theoretischen Erfassung jener Zeit (die mit Betriebslehre bezeichnet werden könnte) unzulänglich gewesen zu sein. Der Versuch der kostenmäßigen Erfassung des Betriebsgeschehens, das die genaue Kosten- erfassung ermöglichen sollte, hatte zu quantitativem Denken geführt. Ein enger Zusammenhang mag auch darin zu sehen sein, daß Schmalenbach und Schmidt nur d a s Problem untersuchten, welche Menge abgesetzt werden solle. Dies war eine Frage der Produktionskosten: die produktionskostengünstigste Menge, die sich dann ergab, wenn Grenzkosten mit (gegebenem) Preis übereinstimmten, wurde zugleich als absetzbare Menge angenommen (bei Schmalenbach). Immerhin ist aber in der Arbeit Findeisens von 1931 der Gedanke einer Zusammenschau der betrieblichen Prozesse ausgesprochen.

Auf den möglichen Einwand, daß auch Ertragsdenken bzw. Rentabilitätsdenken quantitatives Denken sei, wird noch einzugehen sein. Als Hypothese soll zunächst gesetzt werden: der in den 20er Jahren in der Betriebs- lehre entwickelte quantitative Gedanke war für das marktliche Denken zu eng.

2. Das induktive Vorgehen von Schnutenhaus und dessen Einordnung der Absatzlehre in die Betriebswirtschaftslehre

Die mehr theoretische Untersuchung von Findeisen wurde durch das 1927 erschienene Werk von Schnutenhaus "Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung"¹⁾ ergänzt.

1) Schnutenhaus, Otto R., Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung, Berlin 1927

Die Arbeit hatte zum Ziel, "Einblick in die augenblicklichen absatztechnischen und verkaufspolitischen Probleme der amerikanischen industriellen Betriebswirtschaft zu geben", sie sollte aber auch "das von der heutigen deutschen Betriebswirtschaftslehre immer noch nicht sonderlich gepflegte Spezialgebiet der Lehre vom Verkaufen" mit entwickeln.¹⁾

Damals waren in Amerika - nach Schnutenhaus - vor allem zwei Fragenkreise vorherrschend: das gegenüber dem Produktionsproblem bedeutendere Verkaufsproblem und das Verkaufskostenproblem.²⁾

Schnutenhaus untersuchte die Absatztechnik von verschiedenen Gesichtspunkten aus:

- die Analyse des Marktes vom absatztechnischen Standpunkt des Unternehmers
- die Analyse der Absatzkanäle vom industriellen Unternehmerstandpunkt
- die Analyse des Produktes vom absatztechnischen Standpunkt des industriellen Unternehmers.

Somit steht, der Bedeutung der Probleme entsprechend, die industrielle Absatztechnik im Vordergrund,³⁾ wobei es aber "erst auf Grund der genauen Kenntnis des Marktes, der Absatzkanäle und des Produktes ... möglich (ist), zu der Frage des Aufbaues einer Verkaufsorganisation ... Stellung zu nehmen, insbesondere aber die Mittel der Umsatzsteigerung anzuwenden"⁴⁾.

Der durchgehende Gedanke der Arbeit ist die Frage: "Wie erzielt man mit den geringsten Verkaufsspesen einen Absatz, wie steigert man mit den geringsten Verkaufsspesen diesen Absatz mit der Zeit zu einem größeren Umsatz und wo liegen die Vorteile respektive Nachteile der Absatzorganisation vom Standpunkt der industriellen Unternehmung?"⁵⁾

1) Ebenda, S. III

2) Vgl. ebenda, S. III f.

3) Vgl. ebenda, S. 2

4) Ebenda, S. 4

5) Ebenda, S. 3

Hierdurch wird die Art und Weise der Beschreibung der Einrichtungen und Mittel bestimmt. Es werden aber Ansätze sichtbar, die das Werk nicht nur in seiner Fragestellung bedeutend erscheinen lassen. So spricht Schnutenhaus etwa von der sachlichen Dreiteilung eines jeden Industriebetriebes in Einkaufen, Produzieren und Verkaufen. Die äußere Verkaufsorganisation - die auf die innere einwirkt - ist abhängig von den drei Komponenten: verkaufsfähige Produkte, finanzielle Mittel der Unternehmung und Organisationsform des Absatzes.¹⁾ Für die Organisation seien Vorfragen aus der Produkt- und Marktanalyse zu berücksichtigen.²⁾

Der technologisch-organisatorische Standpunkt steht zwar im Vordergrund, es zeigt sich aber der betriebswirtschaftliche Bezug. In dem 1932 erschienenen Artikel "Das Gebiet der Absatzlehre. Ein Beitrag zur Systematik der Betriebswirtschaftslehre"³⁾ wird dieser Bezug deutlicher. Insbesondere auch die Absatzfunktion wird dort näher untersucht und in die "Grundsätze der Betriebswirtschaftslehre" eingeordnet. Der organisatorische Gesichtspunkt wird "Technik und Verfahrensweisen der Betriebswirtschaftslehre" zugeordnet.⁴⁾

Der Grundgedanke dieser Arbeit Schnutenhaus' besteht darin, daß jede auf Geldertrag wirtschaftende Unternehmung sich mit Vertriebsfragen beschäftigen müsse.⁵⁾ Hiermit ist der Absatz in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre einbezogen; Nicklisch hatte diese Richtung angedeutet, als er die "äußeren Vorgänge, d.h. die Verkehrsmöglichkeiten - Wege - Einrichtungen usw. sowohl als Dinge an sich in Bezug auf Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten doch aber in 'betrieblicher' Eingliederung"⁶⁾ sah. Den Fehler der Betriebswirtschaftslehre sieht Schnutenhaus darin, daß sie die "Innenwelt

1) Vgl. ebenda, S. 5 f.

2) Vgl. ebenda, S. 8 und S. 16 f.

3) in: Der praktische Betriebswirt, 12. Jg. 1932, S. 647 ff.

4) Vgl. ebenda, S. 649

5) Vgl. ebenda, S. 649

6) Ebenda, S. 648

des Betriebes (auch den Verkauf) von seinen zentral-betrieblichen Beziehungen zur Außenwelt t r e n n e n zu müssen glaubte¹⁾. Das Wesen der Betriebe werde erst durch die Betrachtung der Funktionen erfaßt. Dabei unterscheidet Schnutenhaus fünf H a u p t - funktionen, die sich aus dem Lebensablauf oder den Vorgängen des Betriebes ergeben:

- I Gründung und Entstehung des Betriebes
- II Einkauf oder Beschaffung
- III Produktion, Fertigung
- IV Absatz oder Vertrieb
- V Liquidation oder Auflösung.²⁾

Die Hauptfunktion Absatz (IV) gliedert sich in folgende Funktionen: Marktforschung, Werbung, Nachrichten, Verkauf, Verpackung, Versand, Geldeinzug, wobei es jede Funktion und Hauptfunktion mit Ware, Geld, sachlichen und persönlichen Mitteln zu tun habe.³⁾

3. Das System Schäfers

Daß eine betriebswirtschaftliche Theorie noch nicht voll entwickelt war, geht nicht nur aus den Methodenstreitigkeiten, insbesondere zwischen Rieger und Schmalenbach, hervor, sondern - gedanklich eng damit verbunden - aus der Kritik Schäfers an der damaligen betriebswirtschaftlichen Forschungsrichtung.

Schäfer vertrat 1936 die Meinung, daß die bisherige Betriebswirtschaftslehre das Gebiet der Absatzfragen weitgehend übergangen habe. Da die Wirtschaftlichkeit aber als das Verhältnis des Ertrages zu dem dafür erforderlichen Aufwand bestimmt sei, könne sie entweder durch eine Erhöhung des Ertrages oder durch Verminderung des Aufwandes verbessert werden. "Wirtschaftliches Handeln im vollsten Sinne" sei "aber wohl erst

1) Ebenda, S. 648

2) Ebenda, S. 649

3) Vgl. ebenda, S. 649 f. Schnutenhaus führt zur Kostenrechnung aus: "Die obigen Hauptfunktionen, an sich Kostenarten, werden gedanklich zu Kostenstellen, wenn man sie in weitere Funktionen zerlegen kann." (Ebenda, S. 649)

dann gegeben, wenn die Verbesserung dieses Verhältnisses immer auf beiden Seiten zugleich einsetzt ...¹⁾
Dieses "doppelte Denken" ist nun nach Schäfer an zwei Bereiche gebunden: "Während bei ertragsbetonter Wirtschaftsführung der Blick und die Unternehmenspolitik ganz nach d r a u ß e n , nach den Möglichkeiten des M a r k t e s , also auf die A b s a t z w i r t - s c h a f t , gerichtet sind, muß das Denken und Trachten einer kostenbetonten Wirtschaftlichkeit notwendiger Weise auf sich selbst zurückgeworfen werden, sich also auf das I n n e r e des Betriebs, auf die Produktionswirtschaft lenken."²⁾

Die Akzentuierung des Ertragsdenkens im Absatzbereich geht aus folgendem Zitat hervor: "... die Absatzlehre ist wohl das Kernstück einer betriebswirtschaftlichen Ertragslehre, wenn man nicht sogar Absatzlehre und Ertragslehre gleichsetzen will."³⁾

Schäfer sah "Absatz" in doppelter Bedeutung: als Funktion und als Unterbegriff des Umsatzes.

Absatz als Unterbegriff des Umsatzes kennzeichnet "die allgemeine Wertbewegung in der Unternehmung". In Anlehnung an Findeisen und Lehmann wird "Absatz" folgendermaßen definiert: " A b s a t z ist derjenige Teilvorgang der Umsatzstätigkeit eines Unternehmens, der sich auf die e n t g e l t l i c h e V e r - ä u ß e r u n g von Zweckertragsgütern (Erzeugnisse, Dienstleistungen, Handelswaren usw. je nach Betriebsart) richtet."⁴⁾

Diese Definition ergänzt Schäfer durch die Charakterisierung des Absatzes als die " g e d a n k l i c h e Z u s a m m e n f a s s u n g alles dessen..., was die Veräußerung von Waren angeht oder ihr dient"⁵⁾.

1) Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, in: G. Bergler und E. Schäfer, Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft, Berlin 1936, S. 31

2) Ebenda, S. 32

3) Ebenda, S. 33

4) Ebenda, S. 38

5) Ebenda, S. 39

Als Funktion ist Absatz der Gegenbegriff zu Institution oder unsancemäßigen oder rechtlichen Formen des Handels. Diese Betrachtungsart stelle keine "eigentliche Absatzlehre" dar, weil sie nicht "von dem einzig möglichen Ansatzpunkt einer betriebswirtschaftlichen Absatzlehre aus(-geht): von der Absatzfunktion oder der Ertragswirtschaft des einzelnen Unternehmens"¹⁾.

Die Handelsbetriebslehre stelle ebenfalls keine Absatzlehre dar, da "in einer Lehre vom H a n d e l s - betrieb offensichtlich Absatzfragen des Industriebetriebs und anderer Betriebsarten (Verkehrsbetriebe, Dienstleistungsbetriebe usw.) nicht zur Geltung kommen können"²⁾. Die Enge der Handelsbetriebslehre liege darin, daß sie "die Vorgänge aus der Perspektive des Händlers ansehen (muß)". "Das ist aber nur e i n e von den drei Perspektiven der Absatzwirtschaft. Wir haben daneben diejenige des Produzenten und diejenige des Konsumenten zu berücksichtigen. Die Probleme der Absatzgestaltung können vollgewichtig nur bei einer d u r c h g e h e n d e n B e t r a c h t u n g s - w e i s e erfaßt werden, also im Durchverfolgen von der Produktion bis zum eigentlichen Konsum."³⁾

In einem "schematischen Überblick über die T e i l - f u n k t i o n e n des Absatzes", wodurch "Inhalt und Umfang des Absatzbegriffes ... noch deutlicher hervortreten (dürften)", werden folgende Bereiche, die wiederum untergliedert sind, unterschieden:

- I. Absatz-Vorbereitung
- II. Absatz-Anbahnung
- III. Absatz-Durchführung
- IV. Finanzielle Durchführung
- V. Vorrathaltung für den Verkauf
- VI. Erhaltung der Absatzbeziehungen.⁴⁾

Das Kernstück einer Absatzlehre sah Schüfer in einer Lehre von den Absatzfaktoren. Dazu stellt er folgende

1) Ebenda, S. 34

2) Ebenda, S. 35

3) Ebenda, S. 35

4) Ebenda, S. 41

Thesen auf:

"I. Die Absatzgestaltung eines Unternehmens, sei es nun ihre Struktur oder ihre Dynamik, ist keine Zufallerscheinung, sondern das Wirkensergebnis einer Reihe von (objektiven) Grundelementen oder Faktoren, die in das Absatzwesen weit mehr Notwendigkeit und Ursachen zusammenhang hineinbringen als man gemeinhin glaubt.

II. Aufgabe einer wissenschaftlichen Absatzlehre ist es also, diese Faktoren ausfindig zu machen und ihre Wirkungen auf die Absatzgestaltung zu erforschen. Die Lösung dieser Aufgaben muß das Kernstück der Absatzlehre ausmachen.

III. Aus diesem Kernstück leitet sich für jedes Teilgebiet, für die Lösung jeder Einzelfrage der Absatzwirtschaft die einzuschlagende Richtung ab..."¹⁾

Die erste These "enthält gewissermaßen das Grundaxiom der Lehre". "In These II ist dann Aufgabe und Inhalt der Absatztheorie im engeren Sinne umrissen, während in These III Art und Ausrichtung der praktischen oder angewandten Absatzlehre angedeutet ist."²⁾

Schäfer untergliederte die Absatzbedingungen in zwei große Gruppen:

in äußere und innere; Zu den inneren Bedingungen gehören:

die Produktionsbedingungen
die Eigenart der Erzeugnisse
die Absatzkräfte

Zu den äußeren Bedingungen:

der Absatzstandort
der Absatzradius und der Absatzraum
die "Abnehmer" und die möglichen Absatzwege
die Bedarfsgrundlagen für die Erzeugnisse
die Auftragsgröße
die Konkurrenzverhältnisse.³⁾

Diese grundsätzlichen Ausführungen wurden in der anschließenden Systematik berücksichtigt.⁴⁾ Dort lassen sich

1) Ebenda, S. 42

2) Ebenda, S. 43

3) Ebenda, S. 51

4) Vgl. ebenda, S. 50 ff. (auch im folgenden)

drei Aspekte unterscheiden: der gesamtwirtschaftliche, der (industrie-)betriebswirtschaftliche und der praktisch-verfahrenstechnische (zu letzterem gehören etwa Kalkulation, Verkaufsbuchhaltung, Statistik, Verkaufsbudget, Betriebsvergleich). Der gesamtwirtschaftliche Aspekt behandelt den Weg vom Produzenten zum Konsumenten, untergliedert nach Etappen (Stationen), Grundtypen der Absatzverkettung, gesamtwirtschaftlichen Institutionen und der Frage nach der Wirtschaftlichkeit des Absatzwesens im Rahmen der Volkswirtschaft.

Der Schwerpunkt liegt im industriebetrieblichen Absatzwesen. Es ließe sich dort ein theoretischer und ein angewandter Teil unterscheiden. Der theoretische Teil behandelt die Absatzfunktionen, die Grundelemente oder Faktoren der Absatzgestaltung, den Absatzprozeß und die Kostengestaltung sowie die Finanzierung des Absatzes. Der politische (angewandte) Teil zerfällt in langfristige Absatzpolitik (= Absatzorganisation) und kurzfristige Absatzpolitik (= Absatzpolitik, die sich aus Verkaufsplanung, Verkaufsprogramm, Preis-, Werbe- und Kreditpolitik zusammensetzt).

Viele Aspekte dieser Systematik ließen sich hervorheben, die später auch von anderen Autoren wiederaufgenommen wurden. Immerhin zeigt die Wiederholung dieser Systematik in der "Unternehmung"¹⁾, daß Schäfer sie auch heute noch als gültig betrachtet. Dennoch sollte diese Systematik nicht zu stark interpretiert werden.

Die Arbeit Schäfers war als Entwurf einer Absatzlehre gedacht.²⁾ Ein Entwurf trägt aber immer etwas Vorläufiges und Kritik muß dieser Vorläufigkeit Rechnung tragen. Schäfer selbst hat den Rahmen, den er in der Systematik schuf, nicht vollständig ausgefüllt. Die "Aufgabe der Absatzwirtschaft" war mehr die Ausgestaltung des in der Systematik von 1936 enthaltenen 1. Teils,

1) Vgl. Schäfer, Erich, Die Unternehmung, a.a.O., S. 172 f.

2) Vgl. Bergler, Georg und Schäfer, Erich, Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft, a.a.O., Vorwort

des "gesamtwirtschaftlichen Hintergrunds".

Der Grundgedanke Schäfers, der Kostenlehre eine Ertragslehre zuzuordnen, wurde schon sehr früh von Lisowsky angegriffen¹⁾. Es handelte sich bei Schäfer aber wohl nur schwerpunktmäßig um eine Ertragslehre, denn er hatte in der Gliederung die Kostengestaltung mit berücksichtigt. Damit erhebt sich dennoch die Frage, wodurch diese Schwerpunkte gebildet und gerechtfertigt wären.

Schäfer hatte "Absatz" charakterisiert als die "begriffliche Zusammenfassung aller dem Verkauf dienenden Vorgänge, Beziehungen und Überlegungen"²⁾. Dieses Anknüpfen an den Verkauf (Verkaufsabschluß) erinnert an das Vorgehen Hellauers, der vom Kaufvertrag ausgegangen war. Der wesentliche Unterschied lag aber darin, daß Schäfer gedanklich weiter und tiefer ging. Während Hellauer den Handelsbetrieb untersuchte, war die Absatzlehre Schäfers für a l l e Unternehmungen angelegt. Trotzdem erhebt sich die Frage, ob diese Charakterisierung des Absatzes genügt, denn als "gedankliche Zusammenfassung" muß - auch aus der Interdependenz der betrieblichen Bereiche - alles gelten, was zur Unternehmung gehört, wobei auch die Erfassung äußerer Bedingungen hinzutritt. Die "inneren Bedingungen" werden bei Schäfer einbezogen: die Produktionsbedingungen, untergliedert nach Vermögens- und Kostenstruktur; Fabrikationssystem: Einzel-, Serien-, Massenfertigung; Produktionstechnik, Produktionsrhythmen, Grad der Spezialisierung. Ferner die Eigenart der Erzeugnisse und die "Absatzkräfte" des Unternehmens.³⁾

1) Vgl. Lisowsky, Arthur, Kostendenken und Ertragsdenken in der Betriebswirtschaft, in: ZfB, Jg. 1937, wieder abgedruckt in: Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, Zürich-St. Gallen 1954, S. 135 ff.

2) Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 40

3) Vgl. ebenda, S. 51

Der Begriff Absatz erscheint einerseits zu weit, andererseits betont er nicht genügend das Wesen des Absatzes (wodurch zugleich eingegrenzt würde).

Die Ertragsauffassung läßt sich aus der Auseinandersetzung mit jener damaligen Strömung verstehen, einer Betriebswirtschaftslehre, die sich innerbetrieblichen Problemen widmete und den technisch-gütermäßigen Standpunkt als "Unternehmungsstandpunkt" ansah.¹⁾ Demgegenüber stellte Schäfer die marktlichen Gesichtspunkte in den Vordergrund, die im Ertragsdenken zum Ausdruck kämen.

Daß diese Entwicklung nicht endgültig sein konnte, wurde später von Schäfer selbst erkannt²⁾; erhob sich doch die Frage, ob nicht alle Vorgänge in der Unternehmung auf Ertrag (und Kosten) gerichtet sind. Das Unternehmungsgesamt wäre durch Ertrag und Kosten gekennzeichnet. Absatz könnte als niedrigere Stufe gesehen werden, die die mehr konkrete Verwirklichung des (übergeordneten) Unternehmungszweckes bedeutet.

Die Arbeiten von Schäfer und Schnutenhaus lassen sich trotz mancher Unterschiedlichkeiten im Aufbau und im theoretischen Gehalt in ihrer Grundrichtung miteinander vergleichen: beide Autoren gehen vornehmlich vom Industriebetrieb aus und untersuchen nicht nur den unmittelbaren Markt, sondern auch die "Absatzkanäle" (Schnutenhaus) bzw. den "Weg vom Produzenten zum Konsumenten" (Schäfer). Erst nach Analyse der Vorfragen kann die "äußere Verkaufsorganisation" (Schnutenhaus) aufgebaut bzw. der Absatz "gestaltet" werden (Schäfer).

Das Ziel der Tätigkeit ist dabei mit dem Ziel der Unternehmung auf irgendeine Weise verbunden: bei Schäfer über das Ertragsdenken, bei Schnutenhaus über das Ziel

1) Diese Auffassung wurde insbes. von der sog. Kölner Schule vertreten.

2) Vgl. Schäfer, Erich, Produktionswirtschaft und Absatzwirtschaft, in: ZfhF, 15. Jg. NF 1963, S. 537 ff.; ders., Die Unternehmung, a.a.O., S. 169 ff.

der "geringsten Verkaufsspesen" und Umsatzsteigerung. Während Schnutenhaus von den konkreten Fragen der Verkaufstätigkeit ausging und diesen praktischen Bezug in der 1928 erschienenen Arbeit immer wieder herstellt, kann die Arbeit Schäfers 1936 zunächst als Ergebnis methodologischer Fragen, die aber wohl aus der Beschäftigung mit Marktfragen herrührten, angesehen werden. Auch der gesamtwirtschaftliche Bezug mag aus der dort gewonnenen Erkenntnis hergeleitet sein: die "durchgängige Betrachtungsweise" macht deutlich, daß die Betrachtung **e i n e s** (abstrakten) Marktes allein nicht ausreichen kann; dies war eine wesentliche Erkenntnis der Marktforschung.

4. Vorläufige Bestimmung der Grundtendenzen der Absatzlehre

Bei der vorausgegangenen Untersuchung der einzelnen Autoren wurde die Heterogenität ihrer Systemversuche und -ansätze deutlich. Es soll nun untersucht werden, ob eine Tendenz besteht, aus der schon Grundzüge einer Absatzlehre abgeleitet werden können.

Kennzeichnend ist, daß nicht der Handelsbetrieb beschrieben wurde: Findeisen wollte zwar die Handelsbetriebslehre weiterführen (1925 und 1931), seine Arbeiten waren jedoch funktional gegliedert. Die funktionale Gliederung, d.h. die Unterteilung in Teilbereiche, liegt auch den Arbeiten von Schnutenhaus¹⁾ und Schäfer²⁾ zugrunde. Ausgangspunkt war der Verkauf, der aber eingehender untersucht wurde, insbesondere durch die Spannung zwischen Produzieren und Verkaufen. Die sich entwickelnde Absatzlehre ist darum in diesem Punkt (Verkauf) mit der Verkehrslehre zu vergleichen, nicht aber in ihrem Wesen. Die Verbindung mit den übrigen Bereichen der Unternehmung wurde aber auch hier noch nicht endgültig, insbes.

1) Vgl. Schnutenhaus, Otto R., Das Gebiet der Absatzlehre, a.a.O., S. 649

2) Vgl. Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 51

vom System her, vollzogen, wohl aber der Problematik nach.¹⁾

Eine ähnliche funktionale Gliederung wie Findeisen, Schnutenhaus und Schäfer nahmen auch Hoffmann und Lohmann vor (diese Arbeiten werden in späterem Zusammenhang erörtert). Sie ist allen Arbeiten gemeinsam, Unterschiede ergeben sich aber im Hinblick auf die inhaltliche Ausgestaltung.

Nach dem methodischen Ausgangspunkt lassen sich die behandelten Systeme folgendermaßen klassifizieren:

1. Die Arbeiten setzen in der Betriebslehre an, wobei insbesondere die dort entwickelten Begriffe auf den Absatz übertragen werden. Unter Absatz wird der "Ausgang von Waren oder Rechten" (Findeisen) verstanden (Findeisen, Schmaltz).
2. Ausgangspunkt bildet die Absatztechnik, die "Lehre vom Verkaufen" (Schnutenhaus), wobei als Vorläufer dieser Richtung die österreichische Verkehrslehre angesehen werden kann.
3. Ausgangspunkt ist das "Ertragsdenken", das vornehmlich im Absatzdenken verkörpert ist (Schäfer).

1) Die funktionale Gliederung wurde andererseits aber auch vom Betrieblichen her insbes. durch Henzel entwickelt. Einflüsse zu dieser Betrachtungsweise ergaben sich - nach Henzel - aus der analysierenden Betrachtungsweise Taylors in der wissenschaftlichen Betriebsführung, aus der Selbstkostenrechnung, aus der kurzfristigen Erfolgsrechnung, aus den Problemen der Budgetierung und des Betriebsvergleichs, aus der Rationalisierung u.ä., wobei "sich immer wieder das Erfordernis (ergibt), die kumulativbegriffe Unternehmung und Unternehmungstätigkeit aufzugliedern, um überhaupt die gestellten Probleme lösen zu können". (Henzel, Fritz, Die Funktionsteilung in der Unternehmung (Analyse als Mittel betriebswirtschaftlicher Erkenntnis), in: ZfB, 9. Jg. 1932, S. 194)
Henzel unterschied sieben Grundfunktionen (Beschaffungsfunktion, Absatz- oder Vertriebsfunktion, Verwaltungsfunktion, Lagerfunktion, Erzeugungsfunktion, innerbetriebliche Verkehrs- oder Transportfunktion, Gestaltungsfunktion).

Die dritte Tendenz erklärt sich aus der Erkenntnis der Unzulänglichkeit der bisherigen betriebswirtschaftlichen Theorie, während die erste Richtung diese Theorie übernimmt und nur das Anwendungsgebiet erweiterte. Dies wird bei pointierender Gegenüberstellung von Findeisen und Schäfer deutlich: Findeisen wählte die Kosten, Schäfer den Ertrag als Ausgangspunkt.(1936). Schnutenhaus baut einmal auf der bisherigen Theorie auf mit der Untersuchung des Verkaufs k o s t e n problems, andererseits untersucht er das V e r k a u f s problem. Aber auch Schäfer bezieht die Kosten in sein System ein.

Die Frage nach dem Ausgangspunkt ist ein Grundproblem, das in seiner zentralen Bedeutung später eingehend behandelt werden soll; dabei geht es vor allem um das Identitätsprinzip und um die Ausgestaltung der betriebswirtschaftlichen Theorie.

Für die angewandte Betriebswirtschaftslehre stehen zunächst praktische Probleme im Vordergrund. Dies wird auch an den behandelten Systemen deutlich: es wurde an die industrielle Unternehmung angeknüpft, insbes. bei Schnutenhaus, während Schäfer zwar begrifflich von "Zweckertragsgütern", Erzeugnissen, Dienstleistungen, Handelswaren usw. und somit von einer allgemeinen Betriebswirtschaftslehre ausgeht, eine Systematik aber nur für die "industrielle Absatzwirtschaft" aufstellte (1936). Die Darstellung der "industriellen Absatzwirtschaft" hatte bei Schäfer mehr exemplarische Bedeutung; Absatz war für ihn ein grundsätzliches Problem, das für alle Unternehmungen gilt.

In dieser Fassung war das Problem - allerdings anders bezeichnet - auch schon in handlungswissenschaftlichen (Leuchs, May) und volkswirtschaftlichen Werken aufgetreten, später ist es von Hirsch behandelt worden. Die Ausgangspunkte sind aber unterschiedlich: nicht im Handel als volkswirtschaftlicher Aufgabe, sondern in der

1) Vgl. S. 251 ff. der vorliegenden Arbeit

Unternehmung wird das Problem erkannt und erschlossen und zugleich in die Betriebswirtschaftslehre einzuordnen versucht. In den volkswirtschaftlichen Darstellungen wurde die konkrete Lösung der Handelsaufgaben durch das privatwirtschaftliche Prinzip bestimmt. Das privatwirtschaftliche Prinzip wiederum bildete die Klammer zwischen Betriebs- und Verkehrslehre; in der Zeit nach dem 1. Weltkrieg war - aus methodologischen und aus praktischen Gründen - diese Klammer nicht mehr vorhanden.

Ob mit der Herausarbeitung der Absatzlehre eine Verbindung aller Bereiche der Unternehmung hergestellt ist, muß später näher erörtert werden; es muß dabei vor allem ein großer Teil methodologischer Streitigkeiten geklärt werden.

XI. Zu Ansätzen aus der Praxis

Die Erörterung der Entwicklung der Absatzlehre hatte zu dem Ergebnis geführt, daß die Problematik vor allem durch die industrielle Massenproduktion entstand. Es handelte sich dabei weniger um ein wissenschaftstheoretisches, sondern um ein praktisches Problem, für das von der Wissenschaft her Lösungen gesucht wurden.

Die äußere Problematik beschreibt Bergler folgendermaßen:

"Eine trügerische Nachkriegskonjunktur hatte eine ungeheuerere Ausweitung der gesamten wirtschaftlichen Produktionskapazität veranlaßt, die durch die starke Rationalisierungswelle um ein Vielfaches vergrößert wurde. Aus Gründen, die zu bekannt sind, als daß hier darauf eingegangen werden müßte, schrumpfte der Bedarf immer mehr zusammen ... Vergrößerten Produktionserichtungen standen also verringerte Absatzmöglichkeiten gegenüber. Dagegen mußten alle bisherigen Fragen an Wichtigkeit verlieren und jetzt war die große Frage am Abend und am Morgen: 'Wie fördere ich meinen Absatz?'¹⁾

Daneben hat sich ein anderes Problem herausgebildet: "Von einigen Ausnahmen abgesehen, hat der Übergang zum Käufermarkt mit einer Verschärfung der Konkurrenz auch neue und schwierigere Aufgaben gebracht, neue Wege zu suchen, um die Absatzmöglichkeiten zu halten oder zu erweitern."²⁾ Andererseits ist durch die Zunahme der fixen Kosten im Betrieb das Bemühen sichtbar, den "Absatz durch Rationalisierung und dadurch erzielbare Kostensenkung zu steigern"³⁾.

Es darf aber nicht daraus geschlossen werden, daß eigentliche Absatzprobleme erst jetzt behandelt wurden. Das

1) Bergler, Georg, Gegenwart und Zukunft der Absatzpraxis, in: Bergler, Georg und Schäfer, Erich, Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft, Berlin 1936, S. 9 f.

2) Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, Nürnberg 1957, S. 11

3) Ebenda, S. 11 f.

Neuartige bestand vor allem in der Art der Betrachtungsweise: die Fragen des Absatzes wurden einbezogen in die Fragen des Industriebetriebes. Das "Verkaufen" war nicht mehr nur eine Aufgabe des Handelsbetriebes, sondern auch eine solche des Industriebetriebes. Es wurden zwar schon früher Fragen des "Absatzes" gesehen¹⁾, aber es bestand eine Trennung zu Fragen der "Fabrikations- und Manufakturunternehmung". Das Ergebnis dieser praktischen Problemstellung war die Entwicklung der Absatzlehre.

Aber auch aus der Praxis entstanden Arbeiten, die dieses Problem zu lösen suchten. Es lassen sich insgesamt zwei Richtungen unterscheiden:

- die Ansätze von den "Vertriebsingenieuren" (institutionalisiert in der Fachgruppe Vertriebsingenieure beim VDI, gegr. 1928)
- die Ansätze aus dem mehr kaufmännischen Bereich, die wiederum in die Arbeiten des Verbandes Deutscher Diplomkaufleute (Berufsgruppe für Vertrieb und Werbung, gegr. 1932, zuvor aber schon: Arbeitsgemeinschaft für Absatzwirtschaft), und in die Arbeiten des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung aufgeteilt werden können, wobei hier bereits ein starker Zusammenhang zwischen praktischer und theoretischer Arbeit besteht.²⁾

Diese Arbeiten müssen u. E. mit berücksichtigt werden, auch wenn sie mit der betriebswirtschaftlichen Theorie - und somit der Fragestellung der Arbeit - nicht primär und unmittelbar zusammenhängen.

Der Ansatz vom Ingenieursmäßigen her fand von Seiten der an Absatzfragen interessierten Betriebswirtschaftler

1) Vgl. Heydenreich, Ernst Heinrich, Absatzprobleme in der älteren betriebswirtschaftlichen Literatur von Savary bis zu Leuchs, Diss. Leipzig 1934

2) Vgl. Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 40 f.

verhältnismäßig früh Anerkennung und Würdigung; hierauf soll zurückgegriffen werden.¹⁾

Die Vertriebsingenieure nahmen die Methoden ihres ursprünglichen Arbeitsgebietes zur Grundlage; in dem "Vertriebshandbuch für industrielle Betriebe", das von der Fachgruppe "Vertriebsingenieure" im Verband Deutscher Ingenieure 1931 erstmals herausgegeben wurde, kann eine gewisse systematische Zusammenfassung der bisherigen Arbeiten gesehen werden. So wird in dem Artikel von Bader ausgeführt, "daß die Grundsätze der wissenschaftlichen Betriebsführung sinngemäß auf die Vertriebstätigkeit übertragen werden müßten und (er, Bader, A.d.V.) prägt den Begriff der wissenschaftlichen Vertriebsführung"²⁾. Bader unterscheidet fünf Stufen des Vertriebsprozesses: 1. Marktbeobachtung 2. Erlangung der Kundenanfrage 3. Umwandlung der Anfrage in den Auftrag 4. Auftragsausführung 5. Erhaltung des Kundenstammes. Für die 3. bis 5. Stufe sei die Ausbildung an den Handelshochschulen bzw. Universitäten nicht ausreichend. Der Vertriebsforschung stünden Marktanalyse, Erzeugnisanalyse und Marktbeobachtung als Arbeitsmittel zur Verfügung.

Die anderen Arbeiten im Vertriebshandbuch, etwa von Schnutenhaus, Benedict und Waldemar Koch, gehen bereits mehr vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus. Gerade die Fragen der Marktbeobachtung wurden schon insbes. in der Zeitschrift des Instituts für Wirtschaftsbeobachtung, "Der Markt der Fertigware", behandelt.

Wagenführ hatte 1929 darauf hingewiesen, daß die Rationalisierungsmöglichkeiten von der technisch-rationalen

1) Vgl. Wagenführ, Horst, Die Arbeiten der "Vertriebsingenieure", in: Der Markt der Fertigware, 1. Jg. 1929, S. 124 - 128; Klinger, Karl, Zur Weiterentwicklung der industriellen Absatzforschung, in: Der praktische Betriebswirt, 12. Jg. 1932, S. 367 - 377; Bergler, Georg, Die Arbeiten der Vertriebsingenieure, in: ZfB, 10. Jg. 1933, S. 240 - 246

2) Klinger, Karl, a.a.O., S. 368 f. Vgl. auch zum folgenden ebenda.

Seite her begrenzt seien. "Die Arbeiten der Vertriebsingenieure sind ... mehr betriebstechnischer Art. Senkung der Vertriebskosten, Verkaufsplanung usw. sind betriebstechnische Vorstellungen und Vokabeln."¹⁾

Dieser Meinung kann nur bedingt beigepflichtet werden. Wird vom Gesichtspunkt der Ware ausgegangen, so ergibt sich eine unterschiedliche Bedeutung der Arbeit der Vertriebsingenieure, auch im Hinblick auf die Marktanalyse und Marktbeobachtung; insbes. kann davon ausgegangen werden, daß sich die Arbeit der Vertriebsingenieure an der Art der industriell produzierten Güter orientieren muß. Hierauf hat Bergler hingewiesen: "Wir sehen es ... als organisch an, daß der Vertriebsingenieur sein Hauptfeld im produktionsmitteilerzeugenden Betrieb sucht ... So scheint sich jetzt schon eine deutliche Abgrenzung der Arbeitsgebiete für Vertriebskaufmann und Vertriebsingenieur zu zeigen."²⁾

Diese Abgrenzung wurde auch deshalb möglich, weil von der kaufmännisch-praktischen Seite her die Fragen des Vertriebs bzw. der Absatzforschung mehr Beachtung fanden. Insbesondere der Verband Deutscher Diplom-Kaufleute behandelt in seiner Zeitschrift diese Probleme, während die Zeitschrift "Der Markt der Fertigware" (später "Die deutsche Fertigware") die "einzige Zeitschrift ist, ... die sich ausschließlich mit dem Problem des Absatzes befaßt"³⁾.

Im Geleitwort Vershovens zum Erscheinen der Zeitschrift 1929 wird das Ziel abgesteckt: "(Es) ergibt sich, daß die Beobachtungen des Instituts (für Wirtschaftsbeobachtung, A.d.V.) wie die Veröffentlichungen in dieser Zeitschrift stark durch die Bedürfnisse der Unternehmung oder doch des einzelnen Unternehmungszeuges

1) Wagenführ, Horst, a.a.O., S. 127

2) Bergler, Georg, Die Arbeiten der Vertriebsingenieure, a.a.O., S. 241

3) Bergler, Georg, Absatzforschung im Spiegel der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften, in: Der praktische Betriebswirt, 13. Jg. 1933, S. 323

orientiert sind. Sie werden in jener Form geboten werden, daß die Unternehmung sie ohne besondere Schwierigkeiten verwenden kann."

"Der erste Teil unserer Zeitschrift allerdings wird sich mehr an den Spezialisten der Markt und Betriebsbeobachtung selbst wenden, um der Theorie und Methode dieser neuen Disziplin zu dienen ..."¹⁾

Da die vorliegende Arbeit sich mehr auf die theoretische Entwicklung beschränkt, kann auf diese Gebiete nicht ausführlicher eingegangen werden. Dieser Abschnitt sollte aber auch verdeutlichen, daß vor Zusammenfassung, Systematisierung und Theorienbildung "Versuche zur Lösung neu auftauchender Probleme" in Fachzeitschriften, die in unmittelbaren Zusammenhang mit der praktischen Problematik stehen, nachgewiesen werden können.²⁾

1) Vershofen, Wilhelm, Geleitwort, in: Der Markt der Fertigware, Zweimonatszeitschrift für Markt- und Betriebsbeobachtung, 1. Jg. 1929, S. 2

2) Es sei verwiesen auf: Bergler, Georg, Absatzforschung im Spiegel der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften, a.a.O., S. 323

XII. Untersuchung originärer Arbeiten in ihrem möglichen Beitrag zur Absatzlehre

1. Die Markt- und Verbrauchsforschung als "hinkunfts-orientierter" Ansatz

Die Anregung, den Markt in seiner Bedeutung für die Unternehmung wissenschaftlich zu untersuchen, ging nur zum Teil von Amerika aus; die Art des amerikanischen Vorgehens wurde vor allen Dingen von Kropff und Randolph im deutschsprachigen Raum durch ein größeres Werk bekanntgemacht.¹⁾

Dieses Werk erscheint in zweierlei Hinsicht von Bedeutung: einmal wird versucht, mit Hilfe der Analyse auch den Bereich, der nicht allein zur produktionsmäßig orientierten Seite der Unternehmung gehört, zu untersuchen. Andererseits wird die Marktanalyse immer wieder auf die "Reklame" hin gesehen. Die Reklame wird zentraler Bezugspunkt, wobei Fragen des Verbrauches, des Produkts, des Unternehmens, der Konkurrenz in analytischer Untersuchung einbezogen werden. "Reklamebezogenheit" erscheint vom Aufbau des Werkes her erforderlich, weil "jedes Problem von mehr als einem Standpunkt aus betrachtet werden (kann)..."²⁾

Der Arbeit ist wissenschaftliche Systematisierung und die Erarbeitung von Zusammenhängen fremd.

Als dem in der Methode gegenüberstehend, aber vom gleichen Standpunkt ausgehend, kann die 1928 veröffentlichte Arbeit Schäfers angesehen werden, die insbesondere von dem Gedanken Vershofens ausging, "daß alle rationelle Betriebsführung nichts nutzen kann, wenn der Markt für die Erzeugnisse fehlt oder sich als zu klein

1) Vgl. Kropff, H.F.J. und Randolph, Bruno W., Marktanalyse. Untersuchung des Marktes und Vorbereitung der Reklame, München und Berlin 1928; vgl. auch Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 21, S. 34 f.

2) Kropff, H.F.J. und Randolph, Bruno W., a.a.O., S. 5 f.

erweist...¹⁾

Schäfer unterschied zwei betriebliche Bereiche:

- den innerbetrieblichen Bereich. Die innerbetrieblichen Aufgaben müßten so rationell wie möglich gelöst werden.
- den marktlichen Bereich.

Für beide Bereiche steht dem Unternehmer die "Wirtschaftsbeobachtung" zur Verfügung: "die Betriebsbeobachtung für die Aufgabe der rationellen Betriebsführung, die Marktbeobachtung für die Aufgabe des fortwährenden Heranführens an den Markt."²⁾ Die Marktbeobachtung wird wesentlich als Methode der Erhebung und Verarbeitung aufgefaßt; das Schwestergebiet Betriebsbeobachtung interessiert sich "für alle irgendwie erfaßbaren Vorgänge, die sich im Bereiche des Betriebes abspielen und dessen Funktionieren irgendwie positiv oder negativ - als Nutzen oder Kosten - beeinflussen."³⁾ (Mittel sind etwa Buchhaltung, Selbstkostenrechnung, Betriebsstatistik).

So ergab sich der Ausgangspunkt, an dem auch in späteren Auflagen wieder angeknüpft wird: "Dem 'Hineinhorchen in den Betrieb' (Schmalenbach) stellt sich das Hinaushorchen in den Markt an die Seite."⁴⁾

Schäfer betrachtete die Marktbeobachtung als Teil der Wirtschaftsbeobachtung zu privatwirtschaftlichen Zwecken und erklärt ihre Bedeutung aus dem "innigen Zusammenhang" mit der Funktion des Unternehmers in der heutigen Wirtschaft.⁵⁾ Daraus ergibt sich zugleich: "Seine (des Unternehmers, A. d. V.) Produktions- und Absatzdispositionen müssen also ständig am Markte orientiert

1) Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktbeobachtung, Nürnberg 1928, Fußn. 1, S. 9 (Zit. 1928)

2) Ebenda, S. 9

3) Ebenda, S. 4

4) Ebenda, S. 9; Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung. Marktuntersuchung und Marktbeobachtung, 4. Aufl. Köln-Opladen 1966, S. 35 (im Original hervorgehoben) (Zit. 1966)

5) Vgl. Schäfer Erich, 1928, S. 9

sein."¹⁾

Diesen Standpunkt hat Schäfer bis heute beibehalten.²⁾ Es geht ihm in der Marktforschung mehr um den empirisch-induktiven Teil der Marktlehre, um die Erfassung des betriebssubjektiven Marktes. Der Gegenstand der Marktforschung ist dabei abhängig von der "Blickrichtung". So betreibt der Produzent als Anbieter Absatzmarktforschung und als Nachfrager Beschaffungsmarktforschung.³⁾

Schäfer nimmt einen bewußt privat- bzw. betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkt ein. In der ersten Auflage werden zwei Kriterien genannt, nach denen sich im Marktprozeß entscheidet, ob die Ware abgesetzt wird: ob die Ware den Bedürfnissen der Eigenart und Menge nach entspricht und ob der Preis richtig gesetzt ist.⁴⁾

Speziell der Marktpolitik der Unternehmung dient die Marktbeobachtung der Einkaufspolitik, der Absatz- und Preispolitik und der Propaganda.⁵⁾

Der Mittelcharakter der Marktbeobachtung, der sich aus der unternehmensbezogenen Betrachtungsweise ergibt, wird auch in den späteren Auflagen beibehalten. In der vierten Auflage wird die Marktforschung als "Zweckinstrument im Dienste der Unternehmungsführung"⁶⁾ bezeichnet. Die Anwendungsgebiete werden, nach den Entscheidungen eines bestehenden Unternehmens unterschieden, untersucht, wobei diese nach betriebswirtschaftlichen Funktionsbereichen gegliedert werden.⁷⁾

1) Ebenda, S. 9

2) Vgl. 1966, S. 45 f., S. 47 ff.

3) Vgl. 1928, S. 10 ff.

4) Vgl. 1928, S. 9; vgl. 1966, S. 35

5) Vgl. 1928, S. 10

6) Ebenda, S. 19

7) Vgl. 1966, S. 42

Die funktionale Gliederung war in ihrem Kern schon in der 1. Auflage vorhanden.¹⁾ Die Bedeutung dieser Unterteilung wird durch die später allgemein vorgenommene, im Grunde gleiche funktionale Gliederung deutlich. Sie wurde dadurch gewonnen, daß nach dem Einfluß der Marktforschung und damit des Marktes auf betriebliche Tätigkeitsbereiche gefragt wurde. Zwar liegt die "eigentliche Bedeutung der Marktbeobachtung für die Unternehmung ... auf dem Gebiete der Absatz- und Preispolitik"²⁾, dennoch dient sie der Betriebsorganisation meist dazu, "die Mittel der Betriebsrechnung und der Betriebskontrolle im ökonomischen Sinne zu verfeinern und beweglich zu machen"³⁾.

In der zweiten Auflage wird statt von Betriebsorganisation von der mittelbaren Bedeutung für die Produktionspolitik gesprochen⁴⁾, in der vierten Auflage von Marktforschung und Produktion⁵⁾. -

Es soll und kann hier nicht auf das umfassende gedankliche Gebäude, das Vershofen entwickelt hat, eingegangen werden.⁶⁾ Es soll hier nur die Bedeutung für die Verbrauchsforschung und damit für das "absatzwirtschaftliche Denken" herausgearbeitet werden.

Vershofen ging in seiner wissenschaftlichen Arbeit davon aus, "daß im Mittelpunkt aller wirtschaftlichen Betrachtung der Mensch zu stehen habe"⁷⁾. "Weil der Mensch als das bewegende Element Wirtschaft nach seinem Wollen und Wünschen gestaltet, ergab sich aus dieser

1) Vgl. 1928, S. 14

2) 1928, S. 11

3) 1928, S. 14 (Hervorhebung v. Verf.)

4) Vgl. 2. Auflage Nürnberg 1940, S. 20

5) Vgl. 1966, S. 45

6) Vgl. dazu Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, Nürnberg 1961, S. 22 ff. Moser, Hans, Wilhelm Vershofens Beitrag zu einer Theorie des Verbraucherverhaltens, Berlin 1963

7) Moser, Hans, a.a.O., S. 15; vgl. auch Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 25

Einsicht die Idee der Verbrauchsforschung."¹⁾

Aus dieser Einstellung heraus wird aber auch deutlich, daß es erforderlich ist, die Wirtschaft vom Verbraucher her zu sehen und nicht vom Produzenten.²⁾

Vershofen sah "die für das Marktgeschehen letztlich entscheidende Handlung des Verbrauchers als Marktsubjekt" in der "Deckung seiner Bedarfe durch die Entnahme von Gütern oder Leistungen aus dem Markt"³⁾. Die Marktentnahme hat deswegen eine so große Bedeutung, weil mit ihrer Absonderung "ein Komplex aufgewiesen worden ist, der theoretisch tatsächlich meßbar ist"⁴⁾.

Dieses Denken ist dem alten produktionsmäßigen entgegengesetzt. Vershofen führt dazu aus: "Mit großer Zähigkeit behauptet sich im wirtschaftswissenschaftlichen Denken jener Aspekt, den schon Adam Smith eingenommen, seine Nachfolger aber eher eingeengt als erweitert haben. Es ist jener Aspekt, der sich vorzugsweise auf die Produktion richtet und fasziniert ist von dem Wandel, der sich bei ihr seit zwei Jahrhunderten vollzogen hat." Es sind aber auch Änderungen erfolgt, "welche, wenn auch mit jenen eng zusammenhängend, doch ungleich bedeutsamer sind als die Mechanisierung des Produktionsprozesses". "Wir meinen jene Änderungen, die allmählich die Schicht der Lohn- und Gehaltsempfänger zur maßgeblichen Verbraucherschicht überhaupt gemacht haben."⁵⁾

In den theoretischen Arbeiten Vershofens über den Verbrauch und über den Verbraucher kann die Grundlage der praktischen und praxisbezogenen Arbeit, die zuerst im Institut für Wirtschaftsbeobachtung der deutschen

1) Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 62

2) Vgl. ebenda, S. 62

3) Moser, Hans, a.a.O., S. 32

4) Vershofen, Wilhelm, Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung (Neuausgabe des ersten Bandes des Handbuchs der Verbrauchsforschung), Berlin-Köln 1959, S. 23; vgl. auch Bierfelder, Wilhelm, Die Marktentnahme. Eine Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren. Marktwirtschaft und Verbrauch, Kallmünz 1959

5) Ebenda, S. 19 f.

Fertigware an der Nürnberger Hochschule deutlich wird, später in der Gesellschaft für Konsumforschung, der heutigen Gesellschaft für Konsum-, Markt- und Absatzforschung.¹⁾ Damit wurde Vershofen zum "Begründer der institutionalen Verbrauchsforschung" in Deutschland²⁾.

Die Bedeutung der Betrachtungsweise, die das Verbraucherverhalten zum Ausgangspunkt hatte und von hier aus das Wirtschaftsleben erschloß, soll später untersucht werden. -

Sandig ging in seiner Untersuchung "Bedarfsforschung" von der Bedeutung des Bedarfs für den Absatz aus. Seine Arbeiten entstanden einerseits aus der "Idee der Absatzforschung, wie sie Findeisen forderte", und aus der Beschäftigung mit Fragen der Marktanalyse und der Absatz- und Reklametechnik andererseits.³⁾ Von diesen Techniken her entwickelte er das "Denken in Bedarf"⁴⁾, wobei der Bedarf die Grundlage des Absatzes sei.⁵⁾ Da aber der Bedarf "lebendig" sei, sei das Wissen um ihn zu gliedern nach Umfang und Dringlichkeit, Ausmaß und Richtung seiner Bewegung. "Das Wissen um den Bedarf ... wird somit zur Hauptaufgabe betriebswirtschaftlicher Arbeit."⁶⁾ Und an anderer Stelle heißt es: "Der Kaufmann gewinnt seine stärkste Stellung auf dem Markt durch die Einfühlung in die Welt der Bedürfnisse seiner Kunden."⁷⁾

Sandig unternimmt nun den Versuch, "Grundlagen zur Beurteilung des Bedarfs der letzten Verbraucher als der Kunden der Betriebe zu finden durch Feststellungen über ihren Verbrauch". Insbesondere befaßt er sich mit den "Betrieben ..., die sich in ihrem Absatz und in

1) Vgl. dazu vor allem Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 44 ff., S. 56 ff.

2) Ebenda, S. 5

3) Sandig, Curt, Bedarfsforschung, Stuttgart 1934, S. V

4) Ebenda, S. VI

5) Vgl. ebenda, S. 1

6) Ebenda, S. 1

7) Ebenda, S. 6 f.

ihrer Reklame an den letzten Verbraucher wenden" ¹⁾).

Sandig stellte folgende Hypothese auf: "Die Gesetzmäßigkeiten für den Verbrauch sind Gesetzmäßigkeiten für den Absatz der an die letzten Verbraucher liefernden Betriebe." ²⁾ Auf dieser Grundlage, die im Vergleich mit der "durchgängigen Betrachtungsweise" als zu eng erscheinen muß, wurde der Bedarf näher untersucht. -

Die Markt- bzw. Verbrauchs- und Bedarfsforschung wurde aus mittelbaren Zwecken theoretisch entwickelt, daneben entstanden aus der Werbung Ansätze für die Marktforschung, die sich aus dem unmittelbaren Zweck der Werbung ergaben ³⁾. So führte bekanntlich die "Saturday Evening Post" Marktanalysen durch, Seyfferts "Allgemeine Werbelehre" enthält ein Kapitel über Marktforschung. Später erscheinen Untersuchungen von Sichler, Kropff, Grube, Hundhausen und Lisowsky. ⁴⁾

Schäfer hatte 1928 darauf hingewiesen, daß die Marktforschung Unterlagen für Stil und Art der Werbung in einem bestimmten Absatzgebiet bieten könne. ⁵⁾ Wenn auch eine gewisse Gegensätzlichkeit zwischen Werbung und Marktforschung bestehe, so zeige sich doch, "daß man ohne Zuhilfenahme von vorbereitenden Marktbeobachtungen nicht auskommt" ⁶⁾.

Dieser Zusammenhang zwischen Werbung und Marktforschung, der zunächst im Praktischen erkannt worden war, verdeutlicht, daß mit zunehmender Ausgestaltung der Werbung auch die Marktforschung zunehmen mußte.

1) Ebenda, S. 16.

2) Ebenda, S. 39.

3) Vgl. Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 99, S. 228 und S. 249; ders., Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 19 ff.

4) Vgl. Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 6 ff.

5) Vgl. Schäfer, Erich, 1928, S. 14.

6) Ebenda, S. 13.

Die Entdeckung der Möglichkeiten in der Anwendung der Verbrauchs- und Marktforschung wurde zuerst von der Industrie gemacht.¹⁾ Die Bedeutung der Marktforschung für die Industrie mag auch dazu geführt haben, daß heute weitgehend und im wesentlichen die Marktforschung der Produzenten dargestellt wird.²⁾

2. Die Lehre vom Markenartikel und ihr Beitrag zur Entwicklung des "Marktdenkens"

Der Markenartikel kann, wie insbesondere Bergler³⁾ und Hirsch⁴⁾ nachweisen, in seinem Ansatz historisch weit zurückverfolgt werden; seine eigentliche Entstehung wird aber erst durch das Aufkommen der industriellen Produktion und der damit verbundenen Massenproduktion begründet.⁵⁾ Johann Carl May stellte um 1770 fest: "Jeder Manufacturist oder Fabricant thut wohl, seinen Namen oder ein gewisses dazu gewähltes Zeichen auf jedes Stück Waare, welches er verfertigen lassen, zu setzen, weil ihm dann kein fehlerhaftes Stück für seine Arbeit aufgedrungen werden kann. Derjenige, welcher gut arbeitet, oder arbeiten lässet, kan solches mit ruhigem Gewissen thun ..."⁶⁾

In dieser "Anweisung" wird ein Kriterium des Markenartikels deutlich, wie es später herausgearbeitet wurde: die Qualitätsgarantie.⁷⁾

-
- 1) Vgl. Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 62
 - 2) Vgl. Schäfer, Erich, 1966, S. 27 f; vgl. aber auch ders., Markt- und Konjunkturerfassung als Funktion der Unternehmung, in: ZfhF, NF., 7. Jg. 1955, S. 556
 - 3) Vgl. Bergler, Georg, Der chemisch-pharmazeutische Markenartikel. Darstellung des Wesens, der Absatzformen und des Kampfes um den Markt, Stuttgart 1933, S. 1 ff.
 - 4) Vgl. Hirsch, Julius, Der moderne Handel, 2. Aufl. Tübingen 1925, S. 11 ff.
 - 5) Vgl. Bergler, Georg, Art. Markenartikel, in: HdSW, 7. Bd., S. 126
 - 6) May, Johann Carl, a.a.O., 2. Theil, § 714, S. 103 f.
 - 7) Vgl. auch Linhardt, Hanns, Die historische Komponente der funktionalen Betriebswirtschaftslehre. Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 14, Berlin 1964, S. 41

Ausführliche theoretische Abhandlungen treten - der wirtschaftsgeschichtlichen Entwicklung entsprechend - in den 20er Jahren auf.¹⁾

Mataja befaßte sich in seinem Werk "Die Reklame" mit der Markenware, wobei er unter "M a r k e n k a u f - v e r f a h r e n" den Vorgang zusammen(faßt), daß Waren in den Verkehr unter Ersichtlichmachung des Betriebes gelangen, aus dem sie stammen, womit auch dem letzten Abnehmer Gelegenheit geboten wird, Gegenstände einer bestimmten Bezugsquelle zu bevorzugen²⁾. Mataja sieht es als wesentlich für die Markenwaren an, daß der Käufer die "verantwortliche Firma" kennenlerne³⁾.

Die enge Verbindung zwischen "Ursprungsstätte" und Verbraucher werde insbesondere durch die Reklame hergestellt.⁴⁾ Hier wird der Ausgangspunkt von Matajas Untersuchung deutlich: die Zunahme des Reklamewesens, wobei die Zunahme des Markenwesens ein Grund für die Zunahme der Reklame ist. Dabei ergibt sich ein umgekehrtes Vorgehen: "Das neuzeitliche Reklamewesen stellt hierbei die Dinge gegen früher gewissermaßen auf den Kopf: während einst zuerst der Zwischenhändler und durch diesen sodann der Verbraucher gewonnen werden mußte, geht es jetzt umgekehrt zuerst zu diesem und durch ihn zum Vermittler."⁵⁾

Während Mataja den Markenartikel im Rahmen des Reklamewesens erörterte, stellte Findeisen seine Erörterungen in den größeren Rahmen des Absatzes und baut auf seiner "Absatztheorie" auf. Dabei diente die "Anwendung der Kostendegression im Absatzbereich der Unternehmungen" als Leitgedanke der Arbeit⁶⁾.

1) Vgl. auch: Leitherer, Eugen, Die Entwicklung des modernen Markenwesens, in: Der Markenartikel, H. 10/1955, S. 540

2) Mataja, Victor, Die Reklame. Eine Untersuchung über Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäftsleben, 3. Aufl. München und Leipzig 1920, S. 451

3) Vgl. ebenda, S. 451

4) Vgl. ebenda, S. 452

5) Ebenda, S. 454

6) Findeisen, Franz, Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe, Berlin 1924, Vorwort

Findeisen versteht unter "Artikel" die "zum Absatz bereiten Waren"¹⁾ und sieht die Marken als eine Einrichtung des Wirtschaftsgeschehens an, "um zu verhüten, daß Konkurrenzbetriebe die Gewinnchance drücken zu Lasten der Güte der Ware"²⁾.

Obwohl Findeisen unter Markenartikel "Waren von gleicher Beschaffenheit, in bestimmten gleichbleibenden Umhüllungen und Formen oder mit bestimmter gleichbleibender Verkaufstechnik, die von einem bestimmten Hersteller unter einem gewissen Merkmal, das meist gesetzlich geschützt ist, in den Verkehr gebracht werden"³⁾, versteht, so sieht er doch das Wesen dieses neuen Systems darin, "daß es dem Erzeuger möglich macht, sich unmittelbar an den Verbraucher zu wenden und daß es damit direkte Beziehungen zwischen Konsumenten und Produzenten schafft unter Umgehung des Handels". Der Hersteller versucht, bei den Verbrauchern Nachfrage nach seinen Erzeugnissen hervorzurufen, um somit den Handel zu zwingen, seine Waren zu führen.⁴⁾

Spezielle Probleme des Markenartikels wurden in einer Schrift von Pollert 1930 erörtert.⁵⁾

Auf Grund einer empirischen Untersuchung stellte Pollert fest, daß die Preise der Markenartikel der untersuchten Drogen- und Zigarettenbranche höher liegen, "als gemäß dem Produktionsaufwand unter Zugrundelegung des 'allgemein-wirtschaftlichen Prinzips' im Rahmen freier Marktpreisbildung möglich gewesen wäre"⁶⁾.

Für die objektiven Kräfte der Preisbeeinflussung, wobei es um die Frage geht, "ob und inwieweit die Produktions-

1) Ebenda, S. 29

2) Ebenda, S. 30

3) Ebenda, S. 32

4) Ebenda, S. 33

5) Pollert, Ernst, Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik, Stuttgart 1930

6) Ebenda, S. 27 (Durch diese bloße Feststellung wird das "Ethisch-Normative" umgangen; vgl. dazu die späteren Ausführungen über Absatzlehre und Wirtschaftsordnung).

kosten selbst bei wirtschaftlicher Betriebsgebarung über oder unter dem Aufwande vergleichbarer freier Waren liegen", wird zusammenfassend festgestellt, daß bei Markenartikeln "objektiv" eine Aufwandssteigerungstendenz durch den Reklameaufwand besteht, "(wir) sind aber nicht imstande, einen positiven Satz dieser Aufwandsvermehrung zu errechnen"¹⁾.

In der Arbeit Berglers, die 1933 veröffentlicht wurde, wurden die Entwicklungstendenzen der Praxis und des speziellen Schrifttums über den Markenartikel zunächst zusammengefaßt. Bergler kommt zu folgender Definition: "Alle Artikel, welche in einem möglichst großen Wirtschaftsgebiet überall zum gleichen Preis, in einheitlicher Qualität und Aufmachung wie Verpackung, in standardisierten, überall gleichen Verkaufseinheiten unter einer bestimmten Markenbezeichnung erhältlich sind".

"Dazu kommt, daß fast jeder Markenartikel dem Konsumenten durch entsprechende Werbung bekannt gemacht werden muß. Infolgedessen wäre man versucht, den Begriff der Werbung ebenfalls als ein besonderes Charakteristikum des Markenartikels zu bezeichnen."²⁾

Das wesentliche aber sei, daß die genannten Kennzeichen "sich a l l e in einem einzigen Artikel vereinigen, bevor man von einem Markenartikel sprechen kann"³⁾.

Von dieser Definition ausgehend, untersucht Bergler die Gründe für die Entstehung des Markenartikels.

1) Ebenda, S. 42

2) Bergler, Georg, Der chemisch-pharmazeutische Markenartikel, a.a.O., S. 18

3) Ebenda, S. 18. Später weist Bergler aber darauf hin, daß ein Erzeugnis auch dann Markenartikel sein kann, wenn es nicht preisgebunden ist. Entscheidend ist dann, daß die Grundprinzipien des Markenartikels angewendet, konstant eingehalten und in Übereinstimmung mit der jeweiligen Wareneigenart gebracht werden (Vgl. Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 49)

Obwohl es naheliegt, den Markenartikel als "ein Geschöpf des Produzenten"¹⁾ anzusehen, weil "er in der geistigen Werkstatt des Fabrikanten wie auch in seinem Laboratorium entstanden ist und erst nach sehr vielen Versuchen und Untersuchungen seiner Marktfähigkeit der Nachfrage auf dem Markt unterstellt wird" und "weil es wohl kaum ein Gut gibt, für dessen Absatz durch das Mittel der Reklame so viel aufgewendet wird", so daß man meinen könnte, "daß es tatsächlich mehr oder weniger, je nach der wirtschaftlichen Kraft des Produzenten, in dessen Gewalt liege, für einen solchen Markenartikel auch das notwendige Absatzgebiet zu schaffen", so darf nicht angenommen werden, "daß der Markt sich einen Artikel aufdrängen lassen müßte"²⁾. Bergler weist darauf hin, daß es schwierig ist, hierfür Beispiele anzuführen: "Im allgemeinen denkt man nur an die großen und erfolgreichen Markenartikel, die das Rennen gemacht haben; an die anderen, die auf der Strecke liegen geblieben sind und die trotz aller Bemühungen wieder in der Versenkung verschwanden, kann man sich schon gar nicht mehr erinnern."³⁾

Bergler kommt zu folgendem Ergebnis: "Der Markenartikel ist zwar wie jedes andere Gut auch von der Entscheidung des Marktes abhängig, aber durch die besonderen Maßnahmen, die der Produzent für seine Verbreitung und Anerkennung treffen kann, ist die Möglichkeit gegeben, daß ... diese Anerkennung viel schneller und im ganzen nationalen Wirtschaftsgebiet mehr gekräftigt wird, als dies bei einem anderen Artikel der Fall ist ..."⁴⁾

Im III. Kapitel wird der "Kampf um den Markt"⁵⁾ behandelt, und zwar zunächst allgemein die Widerstände des Fachhandels gegen den Markenartikel und deren Bekämpfung

1) Bergler, Georg, Der chemisch-pharmazeutische Markenartikel, a.a.O., S. 19

2) Ebenda, S. 20

3) Ebenda, S. 20

4) Ebenda, S. 21

5) Ebenda, S. 74

durch die Hersteller, dann die Abwanderungstendenzen des chemisch-pharmazeutischen Markenartikels¹⁾ sowie die Schaffung von Hausmarken.²⁾

An der Arbeit Berglers wird die Bedeutung des Markenartikels für absatzwirtschaftliche Betrachtungen sichtbar. Das Anknüpfen am Produzenten und Konsumenten läßt erkennen, daß der Markenartikel als Vertriebsform den Bedürfnissen des Konsumenten entspricht, zugleich kommt er aber auch dem Produzenten und dem Zug zur Massenproduktion entgegen. Trotz der Werbung und der dadurch hergestellten direkten Verbindung zum Konsumenten muß aber der Handel berücksichtigt und in die Überlegungen des Produzenten mit einbezogen werden.

Am Besonderen (des Markenartikels) werden hier die allgemeinen Probleme des Absatzes deutlich: die Veränderung des Produktionsverfahrens und die daraus sich ergebenden Umstellungen für den Produzenten; die Wandlungen auf der Konsumentenseite; die Möglichkeiten der Werbung im Hinblick auf den Verbraucher und die Rolle des Handels.

Die monographische Behandlung von Fragen des Markenartikels wird heute noch fortgesetzt, insbesondere spezielle Probleme, die sich aus wirtschaftspraktischen Notwendigkeiten ergeben, wie etwa die Abwanderung oder die Preisbindung. Heute kann der Markenartikel als "Instrument unternehmerischer Absatzpolitik"³⁾ angesehen werden; er wird damit in das absatzwirtschaftliche Instrumentarium eingeordnet, wobei dieser Begriff aber nicht zu eng gesehen werden darf, denn zunächst muß die theoretische Untersuchung aller Fragen des Absatzes durchgeführt worden sein.

Dabei sind aber auch Erkenntnisse gewonnen worden, die nicht nur für den Markenartikel selbst gelten, sondern

1) Vgl. ebenda, S. 81

2) Vgl. ebenda, S. 90

3) Bergler, Georg, Art. Markenartikel, a.a.O., S. 126

einmal allgemein für die Absatzmethode und für die Vertriebswege, zum anderen aber speziell für das Markenwesen.

Damit ist aber auch die Lehre vom Markenartikel offener geworden gegenüber der zeitlichen Entwicklung, die sich im "Gestaltwandel des Markenartikels"¹⁾ ausdrückt.

Neue Gesichtspunkte ergeben sich auch aus der Betrachtungsart Berekovens, der das Problem des Markenwesens "von einer ganz anderen Seite" angeht und "gleichsam den ganzen Menschen, nicht nur den homo oeconomicus, an den Ausgangspunkt der Überlegungen" stellt.²⁾

Mit diesen Anmerkungen, die über den zeitlich gesteckten Rahmen hinausgehen, wird die Vielfältigkeit und Bedeutung des Markenartikels sichtbar und damit auch der Einfluß auf die Behandlung von Absatzproblemen der (industriellen) Unternehmung.

3. Die Werbelehre

a) Die Mittel-Zweck-Beziehung

Bei der Behandlung der Lehre vom Markenartikel und der Markt- und Verbrauchsforschung wurde teilweise auf die Werbung hingewiesen: Für den Markenartikel wurde sie als wesentlicher Bestandteil angesehen, weil durch sie die direkte Verbindung zwischen Produzent und Konsument hergestellt wurde. Für die Werbung wiederum war die Marktforschung ein wichtiges Hilfsmittel, so daß sich damals für den Markenartikel folgende Verkettung ergab: Marktforschung = Voraussetzung der Werbung

Werbung	= Voraussetzung
	des Marken-
	artikels

1) Ebenda, S. 130 und: Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 17 ff.

2) Berekoven, Ludwig, Die Werbung für Investitions- und Produktionsgüter, ihre Möglichkeiten und Grenzen, Nürnberg 1961, S. 147; vgl. auch S. 156

In dieser "Kette" wird nur ein einseitiger Zusammenhang sichtbar, denn Werbung und Marktforschung sind nicht allein auf den Markenartikel beschränkt¹⁾. Trotzdem erhebt sich die Frage, ob dieser Zusammenhang nicht auf eine den drei (unter Einschluß der Absatzlehre vier) Gebieten gemeinsame Grundursache zurückgeführt werden kann. (Dies soll später näher erörtert werden.)

Innerhalb der Werbelehre lassen sich zwei Richtungen unterscheiden: Werbung wird einmal im Rahmen einer "Reklamelehre", zum anderen im Rahmen einer "Allgemeinen Werbelehre" gesehen. Die erste Gruppe sieht in der Reklame Werbung zu wirtschaftlichen Zwecken, während die zweite Gruppe "zweckneutral" ist.²⁾ Zur ersten Gruppe gehören vor allem Matzja, Redlich und Bücher, zur zweiten Gruppe Seyffert und Liesenberg.

Was wird aber unter Werbung zunächst verstanden? Wird davon ausgegangen, daß "Werbung ... , wie schon die sprachliche Form des Wortes andeutet, zunächst ganz allgemein eine T ä t i g k e i t , und zwar eine Tätigkeit im prägnanten Sinne b e w u ß t e r Z w e c k - t ä t i g k e i t (ist)"³⁾, so ergibt sich daraus, daß dieser Begriff auf viele Gebiete angewandt werden kann. Die inhaltliche Bestimmung erfolgt durch die Definition des Zweckes. Dieser liegt - nach Lysinsky und Seyffert - in der "seelischen Beeinflussung". "Alle Werbung will auf das seelische Leben und Erleben einwirken, es in bestimmter Richtung beeinflussen."⁴⁾ Nach näherer Untersuchung wird die folgende Definition gegeben: "Werbung ist die organisierte Anwendung von Mitteln zur

1) Vgl. zu diesem Zusammenhang Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., insbes. S. 6 f., S. 13, S. 35, S. 40; ders., Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 99 u. S. 249

2) Vgl. Rasplicka, Klaus, Das Selbstverständnis in der Werbung im Werbeschrifttum von den Anfängen bis zum Jahre 1935, Unveröff. Diplomarbeit Nürnberg 1965/66, S. 76

3) Lysinsky, E. und Seyffert, Rudolf, Begriff, Arten, allgemeine Bedeutung und Anwendungsgebiete der Werbung, in: ZHH, 13. Jg. 1920/21, S. 66

4) Ebenda, S. 67

Massenbeeinflussung von Menschen, in freier EntschlieÙung sich einen dargebotenen Zweck zu eigen zu machen, und sich durch ihn bestimmt an seiner Verwirklichung mit zu betätigen."¹⁾ Diese allgemeine Definition, die Seyffert in den Grundzügen größtenteils beibehalten hat,²⁾ läßt aber zugleich erkennen, daß die Werbung nicht unmittelbar mit Fragen des Handels und Absatzes oder der Unternehmung verknüpft ist.

Eine spezielle Ausrichtung auf wirtschaftliche Zwecke sieht Seyffert in der Reklame³⁾, während Mataja allgemein von Reklame spricht und als besondere Form die geschäftliche Reklame bezeichnet.⁴⁾ "Besonders fällt nun in die Augen und ist deshalb auch am meisten, ja oft allein beachtet die Anwendung der geschäftlichen Reklame für die Förderung des Absatzes von Waren."⁵⁾ Gegen diese enge Auslegung aber wendet sich Mataja: "Die Reklame kann eben sehr verschiedenen Zwecken im Erwerbsleben dienen, man kann mit ihrer Hilfe nicht bloß die Verkäufe, sondern auch das Einkaufswesen einer Unternehmung beeinflussen, für die Beteiligung an einer solchen wirken usf."⁶⁾

Behrmann versteht unter Reklame die "geschäftliche Werbetätigkeit", während Werbung der umfassendste Begriff sei. "Werbung, ganz allgemein gesprochen, kann jedem wirtschaftlichen oder geistigen, geschäftlichen oder uneigennützligen, edlen oder unedlen Zweck dienstbar gemacht werden."⁷⁾

1) Lysinsky, E. und Seyffert, Rudolf, a.a.O., S. 68

2) Vgl. Seyffert, Rudolf, Allgemeine Werbelehre, Bd. I, Stuttgart 1966, S. 7; ders., Art. Werbung, in: HdB, Sp. 6269 f. Kritik u.a. bei Behrens, Karl Christian, Absatzwerbung, Wiesbaden 1963, S. 11 f.

3) Vgl. Seyffert, Rudolf, Allgemeine Werbelehre, Bd. I, a.a.O., S. 33

4) Mataja, Victor, Die Reklame, a.a.O., S. 19 f.

5) Ebenda, S. 16

6) Ebenda, S. 17

7) Behrmann, H., Reklame, Berlin 1923, S. 11 = Bücherei für Industrie und Handel, Bd. II

Beiden Richtungen ist aber die Auffassung der Werbung als Mittel gemeinsam. "Werbung ist eine Tätigkeit, die bewußt auf ein bestimmtes Ziel angelegt ist."¹⁾ Später definiert Behrens: "Werbung ist eine absichtliche und zwangfreie Form der Beeinflussung, welche die Menschen zur Erfüllung der Werbeziele veranlassen soll."²⁾

In dieser formalen Auffassung konvergieren die beiden Richtungen der Werbelehre, wobei das Inhaltliche bzw. das Spezielle aus der Zielsetzung, dem Zweck der Beeinflussung folgt. Wird Werbung als Mittel der Unternehmung angesehen, so ist zunächst deren Ziel selbst festzulegen. Findeisen hatte 1926 die Reklame als "Mittel zur Hebung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe" gekennzeichnet³⁾. Dieser unmittelbar betriebswirtschaftliche Bezug wurde zunächst aber nicht untersucht.

Die anfangs allgemein gehaltene Herausarbeitung einer Zweck-Mittel-Beziehung bedarf näherer Erörterung; im Hinblick auf die Arbeit geht es vor allem um die Bestimmung des Zwecks. Es soll insbesondere gefragt werden, ob aus dem wirtschaftlichen Werbezweck eine Beziehung zum "Absatzdenken" abgeleitet werden kann.

b) Die Bestimmung des Werbezwecks

aa) aus der Beziehung zum Handel

Van der Borghht hatte die Reklame vom Zweck her definiert: jede den Käufer anregende oder anlockende Art der Bekanntmachung der Waren und Firmen.⁴⁾ Folgende Gesichtspunkte ließen sich in der Arbeit van der Borghhts ermitteln:

1) Seyffert, Rudolf, Allgemeine Werbelehre, Stuttgart 1929, S. 5 ; Vgl. auch ders., Werbelehre. Theorie und Praxis der Werbung, a.a.O., S. 4

2) Behrens, Karl Christian, Absatzwerbung, a.a.O., S. 12

3) Findeisen, Franz, Der Zweck der Reklame, in: ZfB, 3. Jg. 1926, S. 329

4) Vgl. van der Borghht, Richard, a.a.O., S. 185

- die Untersuchung des Bedürfnisses der verschiedenen Betriebsformen des Handels, sich der Reklame für die Absatzgewinnung zu bedienen
- die Untersuchung der Mittel der Reklame
- die Untersuchung der Reklamekosten.¹⁾

Besonders unter dem Gesichtspunkt der Reklamekosten untersuchte van der Borgh die Frage nach der Berechtigung der Reklame, die zur Frage nach der Berechtigung des Handels wird: "Gäbe es keinen Handel (Fabrik- und Kaufmannshandel), so gäbe es auch keine Reklame ..."²⁾ Da van der Borgh die Reklame als Mittel ansieht, so ergibt sich: "Können wir aber den Handel nicht entbehren, so müssen wir auch die Mittel als nötig und berechtigt anerkennen, die dem Handel die Durchführung seiner Aufgabe ermöglichen und erleichtern."³⁾

Die Reklame erleichtere als Mittel des Handels dessen Aufgabe; "dem Verbraucher erleichtert sie den Überblick über die Gestaltung der Konkurrenz im Handel und damit die Ausspürung der für ihn zweckmäßigsten Bedarfsgegenstände und Kaufgelegenheiten."⁴⁾

Gruntzel sah - ähnlich wie van der Borgh - in der Reklame Bekanntmachung der Ware, wobei sie neben Preis, Qualität und Aufmachung ein Mittel der Konkurrenz sei.⁵⁾

Auch Cohn hatte 1898 die Konkurrenz als Ursache für die "Bekanntmachung der Waaren" angesehen, wobei aber der Käufer von "Entdeckungen, Erfindungen, Verbesserungen" erfahren muß. "Weil aber im Wettbewerbe vieler Produzenten diese Dinge angehoben werden, so treibt die Bemühung um deren Bekanntwerden, die der eine aufwendet, a l l e übrigen Konkurrenten an, ein Gleiches zu thun."⁶⁾

1) Vgl. ebenda, S. 185 ff.

2) Ebenda, S. 196

3) Ebenda, S. 197

4) Ebenda, S. 197

5) Vgl. Gruntzel, Josef, System der Handelspolitik, a.a.O., S. 200

6) Cohn, Gustav, Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens, Stuttgart 1898, S. 269

Cohn untersuchte nach diesen kurzen grundsätzlichen Vorbemerkungen die verschiedenen Reklamemittel, die sich an den Konsumenten wenden; Reklame wird aber auch durch die allgemeine Situation im Handel (und der Produktion), insbesondere durch die Konkurrenz, notwendig.

Diese vom "Institutionalen" ausgehende Betrachtung nimmt Seyffert später wieder auf, wobei aber das Neue seiner Betrachtung der allgemeine Charakter der Werbelehre ist.

Seyffert hatte nach früheren Ansätzen 1929 versucht, eine "Allgemeine Werbelehre" zu entwickeln. In diesem Rahmen würden dadurch, daß Beispiele aus der wirtschaftlichen Werbelehre gewählt seien, zugleich deren besonderen Aufgaben erfüllt.¹⁾ Insbesondere widmet sich Seyffert der Technik der Werbung. Ansätze für die Beurteilung der Werbung als Mittel der Unternehmung finden sich in dem Kapitel "Die Bedeutung der wirtschaftlichen Werbung", wobei die wirtschaftliche Werbung in erster Linie "Mittel der Absatzorganisation" sei.²⁾ Ähnlich wie schon van der Borcht, untersucht auch Seyffert die Bedeutung der Reklame für einzelne Betriebsformen.³⁾

bb) aus der Beziehung zum Vertrieb

Aus diesem notwendigerweise kurzen Überblick könnte geschlossen werden, daß der Zweck der "Reklame" nicht auf eine Tätigkeit oder eine Gruppe von Tätigkeiten beschränkt ist, sondern dem Handel als Institution dient.

Demgegenüber stehen die Arbeiten, die den Zweck der Reklame unmittelbar vom Vertrieb aus sehen.

1) Vgl. Seyffert, Rudolf, Allgemeine Werbelehre, Stuttgart 1929, S. V.

2) Ebenda, S. 667

3) Vgl. ebenda, S. 668 f.

So schrieb Bücher 1917, daß die Reklame erst dort einsetze, "wo die Mittel verbesserter **V e r t r i e b s - t e c h n i k** nicht ausreichen"¹⁾.

Auf diesem Gedanken baut auch die Arbeit Matajas auf: "Der Vertrieb ist ... mit mehr oder weniger **V e r - t r i e b s f ö r d e r u n g** versetzt. Unter dieser ist alles zu verstehen, was den Absatz unterstützt, beschleunigt ... Unter dem, was als **vertriebsfördernd** in Betracht kommt, nimmt die **P r o p a g a n d a** oder **W e r b e t ä t i g k e i t** eine besondere Rolle ein, sie ist auf die Erhaltung und Vermehrung der Absatzmöglichkeiten gerichtet."²⁾

Mataja sieht trotzdem einen größeren Rahmen. Er untersucht - von den Aufgabenbereichen der Unternehmung ausgehend - die Vertriebs- und Einkaufstätigkeit. Dem Vertrieb fällt die Aufgabe zu, "die Verbindung zwischen Erzeugung und Verbrauch nicht nur überhaupt, sondern gerade dann und dort herzustellen, wie es am zweckmäßigsten ist"³⁾.

Trotzdem sei die Definition der Reklame abhängig vom Zweck, dem sie dient. Die Reklame sei in erster Linie ein "Mittel der Vertriebstechnik" und insoweit sie "Mittel der Kundenwerbung ist, erscheint sie nur als Teil eines höheren Ganzen, als Glied in der Kette der Maßnahmen zur Vermittlung des Verkehrs und Förderung des Vertriebs"⁴⁾.

Einen anderen, sehr eigenwilligen Weg für die Zweckbestimmung der Werbung geht Weidenmüller, der nach

1) Bücher, Karl, Die wirtschaftliche Reklame, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 73. Jg. 1917, S. 471

2) Mataja, Victor, Die Reklame. Eine Untersuchung über Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäftsleben, 3. Aufl. München-Leipzig 1920, S. 6 f. Hier könnten auch Hinweise für die heute (wieder) mehr diskutierte "Vertriebsförderung" gesehen werden, insbes. in der Abgrenzung zur Werbung.

3) Ebenda, S. 6

4) Ebenda, S. 139

einem "beherrschende(n) Richtungspunkt für eine selbstständige wissenschaftliche Betrachtung" sucht¹⁾; diesen Richtungspunkt findet er im Begriff des Angebots, "verstanden im kundenwerblichen Sinne". Diese Verbindung zwischen Angebot und (Kunden-)Werbung - die später im Begrifflichen zur "Anbietlehre" wird²⁾ - erscheint deshalb von Bedeutung, weil Angebot als Vorgang verstanden wird, der "von der Bewußtseinswelt des Kaufmanns über die gegenständliche Außenwelt hinweg bis in die Bewußtseinswelt des Angebotsempfängers" reicht.³⁾ Damit löst er sich von einem rein technischen Begriff.

Aus dem Begriff der Reklame bei Redlich ergibt sich unmittelbar der Zweck: Reklame wendet sich an eine Mehrheit von Menschen, damit sich diese freiwillig zum Kauf entschließen.⁴⁾

Die sowohl vom Handel als auch vom Vertrieb ausgehenden Ansätze lassen die Frage entstehen, ob eine Synthese beider Ansätze möglich ist und ob sich Rückschlüsse auf die Entwicklung des Faches ergeben. Die Ansätze der sog. volkswirtschaftlichen Darstellungen gehen äußerlich von der Institution, von der Betriebsform aus, die in einen größeren Rahmen geordnet ist, wobei aber - wie früher nachgewiesen wurde - das privatwirtschaftliche Gewinnstreben zur Beschreibung mit herangezogen wurde. Van der Borghst sieht die Reklame als Mittel zur Beförderung des Absatzes an⁵⁾, so daß auch er von einem Teilbereich, einer Tätigkeit, ausgeht.

Hingegen wird bei den Ansätzen aus dem Vertriebsbereich von vornherein von einem Teil, der ohne Bezug zur Unternehmung als Gesamt ist, ausgegangen. Mataja betont

1) Weidenmüller, Hans, Stoff und Geist in der Werbelehre, Langensalza 1919, S. 4

2) Ders., vom begriffbau der anbietlehre, Berlin 1926

3) Ders., Stoff und Geist ..., a.a.O., S. 16

4) Vgl. Redlich, Fritz, Reklame. Begriff - Geschichte - Theorie, Stuttgart 1935, S. 1

5) van der Borghst, Richard, a.a.O., S. 197

zwar die Übertragbarkeit auf andere Bereiche, aber die Reklame dient immer dem unmittelbaren Zweck des Teilbereichs, etwa Förderung des Einkaufs; dieser Teilbereich ist für ihn das "höhere Ganze", nicht die Unternehmung.

Wenn auch einseitig auf die Massenproduktion beschränkt, so wird in der Arbeit Redlichs doch ein weiterer Bezugspunkt deutlich. Durch die klare Zweckbestimmung der Reklame für den Verkauf, aber auch durch die These, daß Reklame die der Massenfabrikation entsprechende Absatzmethode sei, kommt Redlich zu einer Betrachtung der Reklame in der Bedeutung für die ganze Unternehmung. Wenn auch der Zusammenhang zwischen Massenproduktion und Reklame als zu einseitig auf eine gemeinsame psychische Grundlage gestellt wird¹⁾, so ergibt sich dadurch doch eine enge Verbindung zwischen Massenproduktion und Massenabsatz, wobei die Reklame als adäquate Absatzmethode angesehen wird; Absatzmethode bedeutet dabei Anwendung von Mitteln.

Redlich untersucht die Reklame vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus, wobei aber immer der Gedanke der Verbindung mit der Massenproduktion deutlich wird. Die Reklame verändere auch die innerbetrieblichen und volkswirtschaftlichen Funktionen.

Trotzdem wird die eigentliche Problematik nicht erkannt. Schäfer schreibt dazu 1933:

"Will man sich bei Betrachtung der Reklame bewußt freimachen von einem Abgleiten ins Psychologische oder ins Technische und einen rein ökonomischen Standpunkt einnehmen, so muß man offenbar von vornherein und immer wieder den Anschluß suchen an wirtschaftliche Grundbegriffe."²⁾

Schäfer sieht die Reklame als wirtschaftliche Funktion an, die vom einzel- und vom gemeinwirtschaftlichen Standpunkt betrachtet werden kann. Für den einzelnen

1) Vgl. insbes. Redlich, Fritz, a.a.O., S. 4 u. S. 166

2) Schäfer, Erich, Wirtschaftlichkeit der Reklame, in: Die deutsche Fertigware, 6. Jg. 1934, S. 122

Betrieb stelle sich insbesondere die Frage der Wirtschaftlichkeit, wobei die Messung des Ertrages und die Bemessung der Aufwendungen die größten Schwierigkeiten bieten.

Der Gedanke der Funktion ist insbesondere von Hundhausen später wiederaufgenommen worden, der Werbung i.S. eines Systems oder gar Lehrgebäudes von der "Erkenntnis des Wesens der Funktionen der Werbung"¹⁾ abhängig macht. Hundhausen kommt zu dem Ergebnis, "daß eine umfassende und systematische Analyse aller Funktionen der Werbung letzten Endes auch zur Erkenntnis des organischen Zusammenwirkens dieser Funktionen führen muß"²⁾.

Sieht man die Funktionen oder die Gesamtfunktion der Werbung als Funktion der Unternehmung, so muß die (Gesamt-)Funktion der Werbung mit den anderen Funktionen der Unternehmung ebenfalls zusammenhängen. Dieser Zusammenhang aber wurde in der "vertrieblichen Richtung" nicht hergestellt.

So gesehen, erscheint der Beitrag der Werbelehre gering. Es fragt sich aber, ob der Beurteilungsstandpunkt, der darin bestand, daß die Werbung, die sich selbst mit psychologischen und technischen Problemen auseinandersetzen mußte, zur Erklärung des **W e s e n s** des Vertriebs bzw. des Absatzes beitragen sollte, nicht überspannt ist.

Der Vertrieb selbst ist stark mit technischen Elementen durchsetzt. Das "Höhere" wurde zwar in der "Vertriebsförderung" gesehen, diese Vertriebsförderung muß selbst wiederum in einen "höheren" Rahmen eingeordnet sein.

Im folgenden soll versucht werden, der Werbung von einem anderen Standpunkt her gerecht zu werden. Wenn

1) Hundhausen, Carl, Über die Funktionen der Werbung, in: ZfhF, NF. 12 Jg. 1960, S. 567

2) Ebenda, S. 567

auch die in der Werbelehre verwendeten Begriffe wie Vertrieb, Absatz oder "Anbietlehre" auf unmittelbare Zusammenhänge schließen lassen, so sollte dies in Bezug auf eine Absatzlehre nicht überbewertet werden.

4. Zusammenfassung und Ergebnis

Der unmittelbare Einfluß der Teilgebiete ist allgemein gering; wird aber vom Absatzdenken ausgegangen, so ergeben sich Hinweise, die sowohl für die Entwicklung der Absatzlehre als auch für die Entwicklung einer betriebswirtschaftlichen Theorie bedeutsam sind.

Das gemeinsame Kennzeichen aller Gebiete liegt zunächst darin, daß die Betrachtungen nicht auf die "Handelsunternehmung" beschränkt bleiben, eher im Industriebetrieb schwerpunktmäßig ansetzen. Darin könnte die Fortsetzung des Übergangs nach 1900 gesehen werden, allein die Konzeption der Teilgebiete ist wesentlich anders. Ausgangspunkt ist nicht die Unternehmung bzw. ein hinter der Unternehmung stehendes Ordnungsprinzip, sondern ein Teilbereich, die "Umweltbedingungen" (Schäfer). Diese können als zweites, entscheidendes Kriterium angesehen werden. An diesem Begriff wird zugleich die Differenzierung der Teilbereiche deutlich. Schäfer hatte den Begriff der Umweltbedingungen verhältnismäßig weit gefaßt: die Marktbeobachtung wurde zwar im "betriebssubjektiven Sinne" gesehen, war aber auf die Konkurrenz und die Vor- und Nachmärkte der Unternehmung gerichtet.

Vershofen dagegen ging vom Verbraucher aus, Sandig sieht den Bedarf als Grundlage des Absatzes und erblickt in dessen Erforschung eine "Grundaufgabe des Kaufmanns". Unternehmer-Markt-Verbraucher werden - wenn auch mit unterschiedlicher Schwerpunktbildung - miteinander verbunden, wobei der Anstoß von der Industrie ausging.

Die Industrie und damit die industrielle Produktion scheint auch den Anstoß für die Herausbildung des Markenartikels gegeben zu haben. Die Dreieit Produzent-Markt-Verbraucher kann erweitert werden um den Begriff des Händlers.

Aus der direkten Verbindung der Werbung mit der Vertriebspolitik, wobei die Werbung als Beeinflussung des mittelbaren oder unmittelbaren Abnehmers ebenfalls nach "außen" gerichtet war, ergibt sich eine Verbindung zwischen Unternehmung und Umwelt. Die Werbung wurde vor allem durch Bücher, Mataja und Redlich stärker in Bezug auf die industrielle Unternehmung bzw. auf den Vertrieb untersucht, so daß der Handel nur vereinzelt - etwa von Seyffert - im Zusammenhang mit Werbung gesehen wurde.

Der Zusammenhang, die Einbeziehung der Umwelt, erscheint von Bedeutung, weil darin eine Grundkonzeption sichtbar wird, deren Auswirkung für die spätere Entwicklung allerdings nicht meßbar ist. Es sollte darum weniger nach einem Einfluß gefragt werden als nach der Art des Denkens, deren Bedeutung an einer Gegenüberstellung mit der damaligen Situation der Betriebswirtschaftslehre pointiert hervorgehoben wird.

Nach dem 1. Weltkrieg setzte in der Betriebswirtschaftslehre eine Betonung innerbetrieblicher Fragen ein, deren Ergebnis im folgenden Kapitel deutlicher wird, auf das hier aber kurz eingegangen werden soll. Der Streit um das Identitätsprinzip hatte insbes. bei Schmalenbach dazu geführt, daß nicht mehr das privatwirtschaftliche, sondern das gemeinwirtschaftliche Denken als Identitätsprinzip angenommen wurde: "Es ist ... die gemeinwirtschaftliche und nicht die privatwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit, die unserer theoretischen Arbeit die Richtung gibt. Nicht daß ein Fabrikant viel oder wenig verdient, besorgt uns hier, sondern lediglich das Ziel, daß nicht durch unwirtschaftliche Arbeit Güter verschwendet werden."¹⁾ Ziel war die

1) Schmalenbach, Eugen, Selbstkostenrechnung, in: ZfhF, 13. Jg. 1919, S. 258; vgl. auch Linhardt, Hanns, Besprechung von Moxter, Adolf, Methodologische Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, Köln-Opladen 1957, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 77. Jg. 1957, II. Halbband, S. 116-118

"möglichst geringe Aufwendung wirtschaftlicher Werte"¹⁾.

Dadurch wird zwar nicht von vornherein die Betrachtung von Fragen des Marktes ausgeschlossen, weil die Maßnahmen der Unternehmung, die auf den Markt gerichtet sind, ebenfalls Aufwendungen verlangen. Dieser Gedanke wurde von Findeisen aufgenommen. Entscheidend ist bei Schmalenbach, daß von vornherein angenommen wird, welches Ergebnis erzielt werden soll. Nicht Menge und Art werden zum Problem, sondern wie die Produktion durchgeführt werden soll. Da der Blick auf die Hervorbringung von Gütern durch Kosten gerichtet war, wurden die Aufwendungen, die nicht der Gütererzeugung dienten (sondern etwa der Reklame), ausgeschlossen.

Aus dieser Situation heraus wird die Bedeutung des Gedankens der Markt- und Verbrauchsforschung deutlich, der beim "Menschen als das bewegende Element"²⁾ ansetzte, die Beziehung der Produktion zum Verbrauch herstellte und die Betrachtung der Produktion als Selbstzweck aufhob.

Mit dieser grundsätzlichen Einstellung wird aber auch deutlich, daß die Unternehmung kein "autonomes Gebilde" (i.S. der Unabhängigkeit vom Markt) ist, sondern mit dem Markt und dem Verbraucher verknüpft ist und dessen Gegebenheiten berücksichtigen muß, zugleich aber auch auf dieser Grundlage seine Mittel einsetzen kann. Indem der Betrieb aber in seiner nicht-autonomen Stellung erkannt wird, ergibt sich, daß das Gewinnstreben, wie es in früheren methodologischen Diskussionen oft ausgeschlossen oder zum Ansatzpunkt der Kritik wurde, auch nichts "Autonomes" i.S. von unabhängig sein kann. Die Bedeutung, die der Gewinn einnimmt, soll später näher untersucht werden.

1) Schmalenbach, Eugen, Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre, ZfhF, 6. Jg. 1911/12, S. 310 Auf die hierin liegende Tautologie sei hingewiesen.

2) Moser, Hans, a.a.O., S. 15

Neben dem Problem, was erzeugt werden soll, entsteht aber in der Betrachtung der absatzpolitischen Mittel der Unternehmung (Schäfer sprach etwa von Preis-, Werbe- und Kreditpolitik) ein anderes Problem: nicht nur (passive) Ausrichtung der Produktion auf den Bedarf, sondern auch die Möglichkeit der Unternehmung, aktiv nach außen tätig zu werden, um den Absatz zu erhöhen. Den damit verbundenen Kostenaufwand rechtfertigte Findeisen damit, daß der Stückkostenpreis (etwa durch Massenproduktion) gesenkt werden könne und weitergegeben werde. Absatzerhöhung durch Werbung ist somit kein Mittel zur Gewinnsteigerung.

Aber noch in einer anderen Richtung sind die Teilbereiche für die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre bedeutend: der Einfluß ergab sich vor allem aus der Erkenntnis, daß unternehmerisches Handeln nicht allein Befolgung und Durchsetzung technischer Gesetze und Kombinationsmöglichkeiten ist, sondern daß es "im Wesen unternehmerischen Handelns (liegt), anzugreifen"¹⁾.

Die Teilgebiete sind zeitlich etwas früher entwickelt worden; das Absatzdenken war oft die Weiterentwicklung der "Denkhaltung" in den Teilbereichen. Dieses "post hoc" begründet aber nicht im kausalen Sinne ein "propter hoc". Es wurde vor allem der Rahmen erweitert: die Absatzlehre wurde verhältnismäßig weit als betriebswirtschaftliches Problem gefaßt, so daß die Produktion in die Betrachtung - wenn auch nicht organisch - einbezogen wurde.²⁾ Die Absatzlehre erscheint so mehr als eine Synthese von Verkaufsproblemen und marktlichen Fragen, die die Unternehmung, insbes. die industrielle Unternehmung, betreffen.

1) Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 98

2) Vgl. dazu auch die sehr anregenden Gedanken Plenges über Produktion, Konsumtion und Organisation: "Das von der Theorie vergessene Gegenstück der Produktion, der Verbrauch, wird in der Lehre von der Organisation fest ergriffen." (Cogito ergo sumus. Eine Auswahl aus den Schriften von Johann Plenge 1874-1963, besorgt und eingeleitet v. H. Linhardt, Berlin, 1964, S. 55. Vgl. auch ebenda, S. 85 und 124 f.

XIII. Die Berücksichtigung von Fragen des Absatzes
in privat- bzw. betriebswirtschaftlichen Ar-
beiten (nach 1919)

Aus der Kritik, wie sie von Schäfer an der Entwick-
lung der Betriebswirtschaftslehre geübt wurde, erga-
ben sich Hinweise auf die Behandlung von Absatzfra-
gen. Dieser Vernachlässigung¹⁾ soll im folgenden näher
nachgegangen werden, weil sie vom Ursprung her nicht
in der Privatwirtschaftslehre enthalten war: Die
Privatwirtschaftslehre hatte zwar zur Trennung in
einzelne Gebiete geführt, aber die Fragen des "Ab-
satzes" hätten - wenn auch nicht in dem spezifischen
Sinne, der in den Grundtendenzen der Absatzlehre er-
kennbar wurde - in der "Verkehrslehre" berücksichtigt
werden können. Insbesondere hatte Nicklisch diese
Einteilung anfangs seinem Werk zugrunde gelegt, und
es ist zu fragen, wie dieser Gedanke in seinen späteren
Werken weitergeführt wurde. Auch der weitgespannte
Forschungsbereich Schmalenbachs, wie er um 1911 in
seiner Zeitschrift zum Ausdruck kam²⁾, könnte darauf
hinweisen.

Der Frage der "Vernachlässigung" scheint auch der Ge-
danke der Interdependenz betriebswirtschaftlicher Vor-
gänge zu widersprechen: trotz der Schwerpunkte hätten
demnach Fragen des Absatzes mit einbezogen werden müs-
sen. Auch der Gedanke, daß durch zunehmende "Umweg-
produktion" die Abhängigkeit der Betriebe von Schwan-
kungen im Beschäftigungsgrad größer wurde und darum
eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung über einen
gleichmäßigen Absatz angestrebt wurde, ließe die Be-
handlung von Fragen des Marktes vermuten.³⁾

1) Ob generell von Vernachlässigung gesprochen werden kann,
erscheint fragwürdig. Von einem solchen Urteil ist vor
allem Rieger ausgenommen, der als "konsequenter Einzel-
gänger" (Linhardt) gilt. Vgl. auch S. 258 u. 264 ff. der
vorliegenden Arbeit.

2) Vgl. Schmalenbach, Eugen, Privatwirtschaftslehre als
Kundstlehre, a.a.O., S. 309

3) Vgl. Schönpflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre,
a.a.O., S. 263

Es wurde festgestellt, daß die Absatzproblematik im Industriebetrieb entstand; mit dem Industriebetrieb war aber die innerbetriebliche Problematik, wie sie von einigen Autoren betont behandelt wurde, eng verbunden.

Die folgende Betrachtung kann sich notwendigerweise nur auf Grundzüge beschränken, erscheint aber aus dem eben Angedeuteten erforderlich. Die Fragen könnten zwar auch vom methodologischen Standpunkt allein betrachtet werden; dabei würden aber viele, erst vom Inhaltlichen her sichtbar werdende Gründe der Entwicklung vernachlässigt. Methoden- und Sachfragen sollen deshalb nicht getrennt untersucht werden.

1. Die Berücksichtigung in sog. privatwirtschaftlichen Werken

a) Leitner

Leitner übernahm zunächst den Begriff der Privatwirtschaftslehre, worunter er die Rentabilitätslehre der Unternehmung versteht.¹⁾ Dabei nimmt die Ertragslehre - d.h. die Lehre vom Ergebnis wirtschaftlicher Tätigkeit - einen bedeutenden Platz ein und sie kann als Kern der Arbeit Leitners angesehen werden. Die Ertragsbildung ist dabei das "Ergebnis der Preisbildung und der Kosten, der Unternehmergewinn das Ergebnis wirtschaftlicher Kämpfe mit den Mitbewerbern um den Preis der Produkte und Leistungen ..."²⁾ Der Preiskampf wird im Kapitel über die Unternehmerpolitik noch einmal abgehandelt: "Der Kampf um die Gewinnquote, oder, sozialwirtschaftlich ausgedrückt, um das Unternehmereinkommen tritt am sichtbarsten im Kampf um den Preis in

-
- 1) Leitner, Friedrich, Wirtschaftslehre der Unternehmung, 5. Aufl. der 'Privatwirtschaftslehre', Berlin-Leipzig 1926, S. 12 (1. Aufl. Berlin-Leipzig 1919)
 - 2) Leitner, Friedrich, Privatwirtschaftslehre der Unternehmung, Berlin-Leipzig 1919, S. 76

Erscheinung."¹⁾ Diese Erörterungen gehen aber über begriffliche Klärungen nicht hinaus, obwohl sich Ansätze auch über den "Kampf um den Absatz, um die Unterbringung von Waren" finden. Die Unternehmerpolitik kann als Übergang zu einer aktiven, instrumentalten Betrachtung angesehen werden.

Trotz des starken technologischen Elements, wie es Schönflug in der Arbeit Leitners sieht²⁾, ist Leitner insbesondere in diesen Kapiteln über das Kalkulatorisch-Verfahrensmäßige hinausgegangen. Andererseits darf die gedankliche Leistung Leitners nicht überbewertet werden: er untersuchte weder die Gründe, die zum Ertrag führen, noch die Ausrichtung der Unternehmung auf den Markt in nicht nur preispolitischer Hinsicht.

Trotzdem ist die Ertragslehre begrifflich vorhanden, so daß die Kritik Schäfers nicht ganz gerechtfertigt erscheint. Die Arbeit Leitners spiegelt stark die betrieblichen Vorgänge wider, wie sie sich mit Hilfe des Rechnungswesens feststellen lassen. Die Bedeutung, die dabei dem Rechnungswesen in Hinsicht auf die begriffliche Klärung zukommt, braucht in diesem Zusammenhang nicht näher untersucht zu werden. Die dort angestellten Erörterungen über den Ertragsbegriff hätten aber auch in die Absatzlehre übernommen werden können: "Der Ertrag oder Betriebsgewinn der Unternehmung ist das Ergebnis wirtschaftlicher Betätigung und Organisation im Aufgabenkreis ihrer wirtschaftlichen Zwecke ... Eine Analyse des Ertrages muß die inneren Einflüsse der Organisation und die äußeren Einwirkungen durch die schwankenden Marktverhältnisse auf den Ertrag untersuchen ..."³⁾

1) Leitner, Fr., 5. Aufl., S. 360 (im Original z.T. hervor-gehoben)

2) Vgl. Schönflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 288, vgl. aber auch Leitner, Fr., Renaissance der Privatwirtschaftslehre, Berlin-Leipzig 1931, S. 10 ff.

3) Leitner, Fr., a.a.O., (5. Aufl. 1926), S. 138, vgl. auch S. 141

b) Rieger

Während Leitner technologische Probleme in seine "Privatwirtschaftslehre" mit einbezog und so sein Werk nicht nur vom Prinzip, sondern auch von der materialen Gestaltung her als Fortsetzung der privatwirtschaftlichen Richtung angesehen werden kann, will Rieger das Technologische, das im Betrieb verkörpert sei, eliminieren und eine reine Theorie der Unternehmung erarbeiten.

Betriebe seien Objekt, nicht aber Subjekt der Wirtschaft. "Die zweckbewußte Ausrichtung der Produktion, die Eingliederung in den Gesamtorganismus erst stempt eine Produktion zum Wirtschaften." Die Einordnung aber geschieht in der heutigen ausgebildeten Geldwirtschaft mittels des Geldes und "so kann sich der Inhalt des Wortes 'wirtschaften' nur herleiten lassen aus der Besonderheit der finanziellen, geldlichen Probleme, die der einzelnen Wirtschaftseinheit innerhalb der Gesamtheit obliegt: alles Wirtschaften muß im Gelde ausmünden."¹⁾

Die Erörterung "finanzieller" Probleme führt so zur Abwendung von Produktionsproblemen. Wie wird aber, so soll gefragt werden, in diesem Zusammenhang der Absatz gesehen? Rieger leugnet, daß der unmittelbare Zweck der Unternehmung die Versorgung des Marktes sei. "Man ist versucht, zu sagen: Die Unternehmung kann es leider nicht verhindern, daß sie im Verfolg ihres Strebens nach Gewinn den Markt versorgen muß."²⁾ Diese Formulierung, die Rieger selbst einschränkend gebraucht, verdeutlicht zwar das Gewinnstreben des Unternehmers, aber in der Fragestellung Riegers, was für eine Gemeinschaft nützlich sei und fördernd sei, wird die Problematik

1) Rieger, Wilhelm, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, 3. Auflage Erlangen 1964, S. 34 (1.A. 1928)

2) Ebenda, S. 47; vgl. dazu auch Rieger, Wilhelm, Fritz Schönplüg: Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, in: BFuP, 7. Jg. 1955, S. 284

deutlich: w i e sollen die Meinungen und Wünsche der Allgemeinheit erkannt und befriedigt werden? Rieger sieht einen Ausweg in dem "Sprachrohr der Allgemeinheit", dem Markt.¹⁾ "Der Vermittler zwischen ihm (dem einzelnen, A.d.V.) und der Gemeinschaft ist der Markt, der ihm über Absatz und Gewinn- und Verlustkonto die Direktiven gibt."²⁾

Es scheint, als sei durch den scharfen und pointiert hervorgehobenen Gegensatz insbesondere zu Schmalenbach diese Problematik in der späteren Diskussion nicht gesehen worden. Rieger erörtert aber hier - ähnlich wie Nicklisch, wenn auch grundsätzliche Unterschiede im Methodologischen bestehen - das zentrale Problem der arbeitsteiligen Wirtschaft, das durch die Betonung der Betrachtung des Betriebs verdeckt und erst in der Absatzlehre wieder aufgenommen wurde: die Frage, w a s produziert werden soll und nicht, w i e produziert werden soll. "Es gibt eine Wirtschaftlichkeit des Betriebes. Sie manifestiert sich in der Herabdrückung der Kosten für die Betriebsleistung im ganzen oder einzelnen ... Diese technische Rationalität kann an sich nicht konkretes Ziel sein, sie regelt das Wie, nicht das Was ..."³⁾

Rieger nimmt folgenden Standpunkt ein: "Denn über diese Wirtschaftlichkeit des Betriebes hinaus geht die der Unternehmung, das ist ihre Rentabilität. Ihre Rechnung trägt einen ganz anderen Charakter; sie ist zweiseitig, umfaßt nicht nur die Kostenseite, sondern auch den Ertrag, beides in Geld. Und wenn die Wirtschaftlichkeit des Betriebes dahin geht, die Kosten für die Leistung herabzudrücken, so ist das Ziel der Unternehmungswirtschaftlichkeit dies: die Differenz zwischen Kosten und Ertrag möglichst groß zu gestalten."⁴⁾

1) Ebenda, S. 49

2) Ebenda, S. 50

3) Ebenda, S. 63

4) Ebenda, S. 64

Das Problem des Absatzes wird auf einer anderen Ebene gesehen, ist aber grundsätzlich aus der Theorie Riegers ableitbar.

Der Unterschied zur Absatzlehre besteht aber darin, daß gerade durch Ausschluß des mehr Technischen die Probleme der Unternehmung, nicht aber des Betriebes erörtert werden. Rieger sagt zwar, daß "vor allem die Ware dem Markte mundgerecht gemacht werden muß" und betont den Wert einer ausgebauten Vertriebsorganisation, beschränkt sich aber auf diese Feststellung¹⁾. Hierin liegt die begrenzte Wirkungsmöglichkeit Riegers, was sich aber aus seiner Auffassung der Privatwirtschaftslehre als Wissenschaft ergibt: Ziel sei wissenschaftliches Erkennen, nicht aber Hinweise für die Anwendung in der Praxis.²⁾ Die Problematik der Praxis, nicht nur zu erkennen, sondern auch zu handeln, wurde damit unberücksichtigt gelassen.

2. Die Behandlung des Absatzes in betriebswirtschaftlichen Arbeiten

a) Schmidt

Die Einbeziehung von Absatzfragen könnte von der wissenschaftlichen Methode her besonders bei Schmidt vermutet werden, weil für ihn die "Beziehungsverbundenheit der Einzelprobleme untereinander und zum Grundproblem ... das spezifische Kennzeichen jeder echten theoretischen Erkenntnis (ist)"³⁾. Andererseits war Schmidt bemüht, einen Zusammenhang zwischen Volks- und Betriebswirtschaftslehre herzustellen.

Diese beiden Grundlinien dienen zunächst dazu, das durch die Inflation gestellte Problem der Substanzerhaltung der Betriebe zu lösen. Daraus ergab sich die Beschäftigung mit Kalkulationsfragen, die zu einer Kostentheorie

1) Ebenda, S. 170

2) Vgl. dazu Linhardt, Hanns, Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 13

3) Schönflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 324

hinführte. Da aber die Unternehmung nicht im luft-leeren Raum arbeitet, sondern in das Netz der Marktwirtschaft eingespannt ist, folgt daraus die Untersuchung der Beziehungen zwischen Unternehmung und Markt.¹⁾ Das Verhältnis von Kosten und Preis ist Ausdruck dieser Beziehungen.

Schmidt hatte in die Kalkulation nur die Produktionskosten, nicht aber die Verkaufskosten oder die Absatzkosten untersucht: "Die Verkaufskalkulation bietet verhältnismäßig wenig Probleme ... Im Industriebetrieb sind die Verkaufskostenrechnungen noch häufig dadurch wesentlich vereinfacht, daß unkomplizierte Verkaufsmethoden zur Anwendung kommen ... Das eigentliche Problem der Kalkulation liegt auf dem Gebiete der Produktions- oder Herstellungskalkulation."²⁾

Die Aufgabe des Kaufmanns besteht darin, die Kosten möglichst niedrig zu halten. Da die geringsten Kosten je Stück dann entstehen, wenn die Betriebe voll beschäftigt sind, entsteht die Frage, wie diese Vollbeschäftigung erreicht werden soll. Diese Aufgabe fällt der Preispolitik zu: "Ziel der Preispolitik ist die Erreichung des günstigsten Betriebserfolges durch Vollbeschäftigung ... Mittel der Preispolitik sind ... die Festlegung des Preises der Produkte, wie der Menge der Produkte und Produktionsmittel für Einzelbetrieb oder Branchenverband."³⁾

Preispolitik besteht demnach in einer Mengen- oder Preisanpassung. In einem Nebensatz erwähnt Schmidt dabei, daß die Nachfrage "auch noch durch Propaganda und Aufklärung veränderlich gemacht werden kann"⁴⁾.

1) Vgl. ebenda, S. 330; vgl. auch Schmidt, Fritz, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, o.O., O.J., S. 77

2) Schmidt, Fritz, Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien 1930, S. 58 f.

3) Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl. Leipzig 1929, S. 114 f. (im Original hervorgehoben) (1. Aufl. Leipzig 1921)

4) Ebenda, S. 115

b) Schmalenbach

Den Zusammenhang der Kalkulation der Kosten und des Preises hatte Schmalenbach schon 1919 beschrieben, wobei er aber betont, daß die Selbstkostenrechnung nicht allein der Preisstellung dient. Ziel der Lehre der Selbstkostenrechnung ist die theoretische Ausgestaltung "in der Richtung, daß die Wirtschaftlichkeit des Betriebes auf bestmögliche Art gefördert wird"¹⁾. Da Schmalenbach Wirtschaften als Wahl unter den drei Kombinationsmöglichkeiten von Produkt und Kosten ansieht²⁾, stellt sich das Problem ihrer Bewertung. Dem Kalkulationswert kommt dabei zentrale Bedeutung zu, weil durch die zahlenmäßige Feststellung des Wertes diese wirtschaftlichen Wahlvorgänge richtig geleitet werden können. In der 5. Auflage heißt es: "Der Kalkulationswert ist der Wert, den ein Gegenstand für den Betrieb hat; er wird nicht bestimmt, sondern er ist an sich da." Dem Kalkulationspreis stehen die Verrechnungspreise gegenüber; es sind die "tatsächlich im Rechnungswesen angewendeten Verrechnungspreise beim Übergang von Gegenständen oder Leistungen von Betrieb zu Betrieb"³⁾. Diese Verrechnungspreise können hier vernachlässigt werden, weil sie prinzipiell so bestimmt werden sollen, daß sie mit den Kalkulationswerten übereinstimmen.

Der Kalkulationswert fände sich in jedem organischen Körper vor; in der Volkswirtschaft ist dieser Kalkulationswert der (volkswirtschaftliche) Preis. Die Fragestellung kann damit lauten: "Wie muß in einer Volkswirtschaft der Preis sein, damit der höchste Grad der Wirtschaftlichkeit herauskommt?"⁴⁾ Schmalenbachs Interesse gilt dabei der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit; er schränkt aber folgendermaßen ein: "Alles in allem muß man von den Einrichtungen der freien Volkswirtschaft sagen, daß sie Unvollkommenheiten in

1) Schmalenbach, Eugen, Selbstkostenrechnung, in: ZfhF, 13. Jg. 1919, S. 258

2) Diese drei Kombinationsmöglichkeiten sind: Produkt-Produkt, Produkt-Kosten, Kosten-Kosten. Vgl. ebenda, S. 276. Später ersetzt Schmalenbach den Begriff Produkt durch Leistung. (Vgl. Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 5. Aufl. Leipzig 1930, S. 15)

3) Schmalenbach, Eugen, Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, a.a.O., S. 16

4) Ebenda, S. 83

großer Zahl besitzt, die eine gute Auswirkung der Preismechanik (z.B. durch die Konkurrenz, Anm.d.V.) erschweren."¹⁾ Schmalenbach kommt so zu der normativen Forderung, "daß sowohl bei Degression als auch bei Progression der Kosten nicht der Durchschnittskosten-satz, sondern der Grenzkostensatz die Preisfestsetzung seitens der einzelnen Unternehmung bestimmen muß. Nur bei Anwendung des Grenzkostensatzes ist die Wirtschaftlichkeit sowohl der Volkswirtschaft als auch der Betriebswirtschaft gewahrt."²⁾

Von einer "Preispolitik" kann - so muß gefolgert werden - darum im eigentlichen Sinne nicht gesprochen werden, weil die Preisfestsetzung gebunden ist. Aus dem Grenzkostensatz folgt aber auch, daß die optimale Größe der Betriebe in der Industrie weiter fortschreitet. Die Folgerungen, die Schmalenbach daraus zog, sind bekannt.

Die Wirkung Schmalenbachs zeigt sich insbesondere in den Arbeiten seiner Schüler, so daß von der "Kölner Schule" gesprochen wurde.³⁾

c) Kritik

Wird eine Kritik der Arbeiten vom Standpunkt der Absatzlehre her versucht, so könnte sie sich auf die formale Feststellung beschränken, daß die tatsächlichen Vorgänge in ihrer Gesamtheit nicht beschrieben worden seien. Dagegen ließe sich aber einwenden, daß Forschungsschwerpunkte gebildet wurden. Dieser Einwand erscheint aber nicht berechtigt: Schmalenbach hatte von vornherein die Untersuchung des Marktes abgelehnt, weil er von der oben dargelegten Forderung der Wirtschaftlichkeit ausging. Schmidt hingegen hatte zwar "Propaganda und Aufklärung" erwähnt, aber die Fragen der Verkaufskosten ausgeschlossen. Für ihn ist Preis-

1) Ebenda, S. 87

2) Ebenda, S. 88

3) Vgl. Schönplüg, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 277 f.

politik im eigentlichen Sinne keine Politik, sondern eine aus den Produktions- bzw. Kostengesetzen fließende Forderung der "Mengenanpassung" oder "Preisstellung".

Die Entwicklung ließe sich folgendermaßen umreißen: von der Beschreibung der "Technik der Produktionskostenermittlung" (Schmalenbach) aus werden "Kosten- bzw. Produktionsgesetzmäßigkeiten" untersucht. Dieser Vorgang ist eine notwendige Entwicklung, die von der Frage nach dem "Wie" weiterführt zur Frage nach dem "Was" und "Warum". Es könnte aber eine Fehlentwicklung darin gesehen werden, daß allein die Produktionskosten und nicht die anderen Kosten der Unternehmung bzw. die Gesamtkosten untersucht wurden. Schmidt schließt sie bewußt aus, während Schmalenbach sie nicht erwähnt. Versuche, auch die Vertriebskosten in die betriebswirtschaftlichen Erörterungen einzubeziehen, wurden von Findeisen, dann von Schnutenhaus und - in Anlehnung an Schäfer - von Küspert untersucht.¹⁾ Diese Arbeiten aber sind eng mit der Absatzlehre verknüpft.²⁾

Die Tatsache, Fragen des Vertriebs auszuschließen, mag eng mit der Frage zusammenhängen, daß die Bewertung bzw. der Kalkulationswert schwierig festzustellen ist für Aufwendungen, deren Ergebnis nicht im Gütermäßigen sichtbar wird.

Schmalenbach hatte den Kalkulationswert auf die Volkswirtschaft übertragen wollen. Dieser Gedanke berücksichtigt aber nicht, daß das Ziel der Wirtschaft in optimaler B e d a r f s versorgung liegt, nicht aber in optimaler G ü t e r versorgung.

Andererseits liegt ein Fehler darin, daß die "Produktion", die Frage, was produziert werden soll, als

- 1) Vgl. Findeisen, Franz, Absatztheorie, a.a.O., S. 1; ders., Organik, a.a.O., S. 39 ff.; Schnutenhaus, Otto R., Die Absatztechnik ..., a.a.O., S. 3; ders., Das Gebiet der Absatzlehre, a.a.O., S. 649; Küspert, Erich, Industrielle Vertriebskosten, Stuttgart 1938 (RKW-Veröff.Nr.601)
- 2) Ausgenommen hiervon ist das Werk von Konrad Mellerowicz, Kosten und Kostenrechnung, I u. II, Berlin-Leipzig 1933 und 1936. In Bd. I, Theorie der Kosten, werden Kapitalkosten, Fertigungs- und Verteilungskosten als funktionale Kosten analysiert. In Bd. II, Kostenrechnung, wird die Preisstellung als ein Zweck der Kostenrechnung untersucht. Trotz Untersuchung einzelner Funktionen wird aber keine Absatzlehre entworfen.

schlechthin gegeben angesehen wurde. Es wurde nicht versucht zu bestimmen, was hergestellt werden soll, welche Güter erzeugt werden sollen. Auch hierin wird deutlich, daß das Denken weniger am Bedarf, als vielmehr an der Produktion orientiert war. Von diesem Standpunkt wird auch die Kritik Schäfers am Kostendenken deutlich. Ertragslehre bedeutete für Schäfer zugleich Orientierung im Hinblick auf den Bedarf.

Es ist weiter kennzeichnend, daß die Konkurrenz nur als Preiskonkurrenz gesehen wurde. Die Annahme homogener Güter als Hilfsmittel eines theoretischen Modells muß aufgegeben werden, je mehr die Theorie die Wirklichkeit erklären will.¹⁾

3. Die beginnende Einbeziehung von Fragen des Absatzes in die Betriebswirtschaftslehre

Die Einseitigkeit der produktionsmäßigen Denkrichtung wurde aus der praktischen Problematik der Absatzlehre und der Teilbereiche deutlich, wie sie oben beschrieben wurden.

Für die Betriebswirtschaftslehre stellt sich aber das Problem, ob und wie die Fragen des Absatzes in ihre Lehre einbezogen werden sollen. Die Möglichkeit hierzu wurde in den Absatzlehren (bei Findeisen, Schnutenhaus und Schäfer) angedeutet, teilweise auch herausgearbeitet. Ansätze aus gesamtbetriebswirtschaftlichen Systemen finden sich bei Hoffmann und Lohmann, aber auch bei Nicklisch.

1) Zur Diskussion um die Aufhebung der preistheoretischen Prämissen vgl. Leitherer, Eugen, Geschichte, a.a.O., S. 166 ff.; vgl. auch Möller, Hans, Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung. Die Lehre von der Absatzpolitik der Betriebe auf preistheoretischer und betriebswirtschaftlicher Grundlage, Nachdruck der 1. Auflage (Wien 1941) mit einer neuen Einführung über Die Entwicklung der modernen Preistheorie, Tübingen 1962, S. V ff.

a) Nicklisch

Die enge Verbundenheit Nicklischs mit der frühen, auf den Handelswissenschaften aufbauenden Privatwirtschaftslehre, die sowohl den Handels- als auch Industriebetrieb einbezog, würde es nahelegen, eine Verbindung zu Leitner und Rieger herzustellen. Diese Verbindung, insbes. zu Rieger, mag verwundern, weil vom Methodologischen her große Gegensätze bestehen, auf die in methodologischen Arbeiten, aber auch durch Rieger selbst, hingewiesen worden ist.¹⁾ Aber auch wenn von den methodologischen Gegensätzen abgesehen wird und die "Bausteine, die zur Entwicklung der praktischen Betriebswirtschaftslehre geliefert worden sind" (Wöhe), untersucht werden, so kann gesagt werden, daß Nicklisch die Lehre in einem anderen Sinne als Rieger weiterentwickelte²⁾.

Nicklisch ist normativ-ethisch orientiert, weil sein Ziel letztlich ist, "die tatsächliche Wirtschaft dem postulierten Soll-Zustand anzugleichen". "Dazu entwickelt sie (die normativ-wertende Betriebswirtschaftslehre, A.d.V.) betriebliche Verfahren. Das setzt voraus, daß sie den Ist-Zustand der Wirtschaft analysiert und die in der beobachteten Wirtschaft wirkenden Gesetzmäßigkeiten erkennt."³⁾ Dies soll zunächst näher untersucht werden.

Nicklisch hatte - vom Wert als Grundbegriff seines Lehrgebäudes ausgehend - bereits in der Neubearbeitung der

1. Auflage den Absatz untersucht, wobei er Absatz als

-
- 1) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 14, 20 u.a.; Keinhorst, Hermann, a.a.O., S. 88 f., S. 100; Rieger, Wilhelm, Fritz Schönplüg: Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, a.a.O., S. 282; S. 285
 - 2) Nicklisch, Heinrich, hatte schon 1911 auf einen Teilaspekt der Absatzlehre hingewiesen: "Für diese Art von Schriftstellern (in der Periode nach der Gründung der ersten Handelshochschulen, A.d.V.) waren z.B. der Charakter der Ware und seine Beziehungen zur Organisation der Unternehmung völlig gleichgültig. Der Absatz von Maschinen und der von Odol schienen ihnen vollkommen gleichartig und die bestehenden Unterschiede nicht der Untersuchung wert." (Nicklisch, Heinrich, Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, a.a.O., S.11)
 - 3) Wöhe, Günter, a.a.O., S. 133

"Ausgang der Waren (Fabrikate) in den Markt" bezeichnete. Andererseits ist Absatz Ausdruck der "Stärke des Umsatzes"¹⁾. Dem Handel wird noch Konsumtion und Produktion nebengeordnet, ähnlich wie in der 1. Auflage.

In der 7. Auflage wird das Wertproblem zum betriebswirtschaftlichen Problem überhaupt.²⁾ Nicklisch geht allgemein vom Betrieb als Form aus, durch die der Raum zwischen den Bedürfnissen und ihrer Befriedigung überbrückt wird. "Alle Dinge sind nur so weit von Interesse, als sie Eignung zur Befriedigung haben. Diese aber gehört zum Begriff vom Wert, dessen Sinn nur aus Beziehungen verschiedener Größen zueinander abgeleitet werden kann."³⁾

Der Wertbegriff scheint besonders für eine Absatzlehre von Bedeutung, da durch den Wert die einzelnen Betriebe miteinander verbunden sind. Diese Beziehungen können als Umlaufsbeziehungen bezeichnet werden. Wenn die normative Setzung eines absoluten Wertes auf eine mehr passive Rolle des Betriebes, die in einer Erfüllung als Beitrag, nicht aber Schaffung des absoluten Wertes bestehen würde, schließen läßt, so wird doch in den weiteren Ausführungen Nicklischs deutlich, daß der Betrieb Mittel zur Umlaufsförderung hat: "Es handelt sich dabei einmal um die Beobachtung anderer Betriebe, um sich über ihr Verhalten Klarheit zu schaffen, ferner um die werbende Beeinflussung anderer und schließlich um Zusammenschlüsse, die den Umlauf der Beteiligten fördern sollen."⁴⁾

Die Beobachtung anderer Betriebe setzt Beobachtung des eigenen Betriebes voraus, um Vergleichsmaßstäbe zu gewinnen. Dieser eigenen und fremden Betriebsanalyse

1) Nicklisch, Heinrich, Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Auflage der Allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre, Stuttgart 1922, S. 78

2) Vgl. dazu auch Bellinger, Bernhard, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1967, S. 73

3) Nicklisch, Heinrich, Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl. der Wirtschaftlichen Betriebslehre, Stuttgart 1932, S. 34

4) Ebenda, S. 121 f.

ist die Marktanalyse als stärkstes Mittel der Marktbeobachtung nebengeordnet. "Auch hier ist der letzte Sinn Selbstbeobachtung. Die Lage des eigenen Betriebes im Markt soll erkundet werden, natürlich zu dem Zweck, den Betrieb zu fördern, seinen Absatz zu steigern."¹⁾ Nicklisch führt weiter aus: "Die Absatzsteigerung hat die Förderung aller übrigen Glieder des Betriebs zur Folge."

Diese Ausführungen Nicklischs, die eng mit später zu erörternden "betriebswirtschaftspolitischen" Gedanken verwandt zu sein scheinen, berühren sich mit Problemen der "Teilgebiete": "Absatz ist ja nicht in erster Linie eine Mengenfrage, sondern zunächst eine der Brauchbarkeit der Erzeugnisse, eine der Angepaßtheit an das Bedarfsgesamt, das im Markt lebendig ist, eine der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Erzeugnissen anderer Länder."²⁾

Nicklisch betont die Bedeutung des Absatzes als Ausgangspunkt für die "Gestaltung des Apparats schon bei der Gründung und dann Jahr für Jahr". Der Absatz sei der Vertreter des Zusammenhangs in der arbeitsteiligen Wirtschaft.

Von der Bedeutung des Absatzes her wird der Begriff der Marktanalyse definiert als "eine Untersuchung des Markts, die ein Urteil darüber ermöglicht, ob die Betriebsleistung dem im Markt lebendigen Bedarfsgesamt so angepaßt ist, daß höchstmöglicher Absatz gewährleistet ist". Auf Beschaffung und Produktionsprozeß übertragen, lautet es: "Beschaffung und Produktionsprozeß sind zweckmäßig, wenn sich aus ihnen eine Betriebsleistung ergibt, die dem im Markt lebendigen Bedarfsgesamt angepaßt ist."³⁾

Nicklisch untersucht weiter die Werbung, die aber begrifflich nicht klar gefaßt ist. Das wichtigste an der

1) Ebenda, S. 124

2) Ebenda, S. 124

3) Ebenda, S. 126

Werbung sei der Erfolg, der dreifach sei: "Er zeigt sich als nominale, als Rentabilitäts- und als Wirtschaftlichkeitswirkung."¹⁾

Wird die Bedeutung Nicklischs vom Standpunkt der Absatzlehre aus untersucht, so muß der Meinung Schönpflugs, daß "der Nicklischsche Betriebsprozeß ... kein technisches Problem allein, sondern primär ein wirtschaftliches Phänomen und als solches durch und durch geistig (ist)"²⁾, beigepflichtet werden. Die Untersuchung der Marktbeobachtung und Werbung von der Erkenntnis der Bedeutung des Absatzes für den Betrieb, die Auswirkung auf die Bereiche Beschaffung und Produktionsprozeß, sind, so weit sich überblicken läßt, zum ersten Mal innerhalb eines betriebswirtschaftlichen Systems enthalten. Die Loslösung vom Technischen, von der technischen Apparatur, wurde dadurch möglich, daß das Wirtschaftliche immer übergeordnet gesehen wurde. Nicklisch trennt deshalb auch nicht in "Produktionswirtschaft" und "Absatzwirtschaft", wie es später Schäfer unternahm, und die Ertragserzielung ist insgesamt Aufwands- und Ertragslehre.³⁾ Im Absatzdenken wird das Marktdenken deutlich. Nicklisch geht darin weiter als Schmidt und Schmalenbach, die den Problembereich des Absatzes der Unternehmung ausschalteten. Die Übertragung des Aufwands- oder Kostendenkens auf den ganzen Betrieb wird bei der Untersuchung des Werbeerfolges deutlich: "Bei der Rentabilitätswirkung (als ein Gesicht des Gesamterfolges der Werbung, A.d.V.) ist hier an die Wirkung auf die Kapitalrentabilität gedacht. Sie ist gegeben, sobald der Ertragsrest ... wächst. Die Wirtschaftlichkeitswirkung ist erreicht, wenn die Mehrung des Absatzes ... den Aufwand für die Einheit der Betriebs-

1) Ebenda, S. 143

2) Schönpflug, Fritz, Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 175

3) Vgl. Nicklisch, Heinrich, Die Betriebswirtschaft, a.a.O., S. 536 u. S. 538: "... die Auseinandersetzung über die Gestaltung des Aufwands sind immer bis zu den Absatzfragen durchgeführt."

leistung soweit fallen läßt, daß der Anteil am Werbeaufwand, der auf sie entfällt, mehr als ausgeglichen wird, so daß niedrigere Preise möglich werden."¹⁾

Die Kritik an Nicklisch ging vorwiegend vom Grundsätzlichen, Methodologischen aus. Insbesondere der Begriff des Wertes, den Nicklisch als absolut und von einer natürlichen Ordnung abgeleitet annahm, wurde angegriffen.²⁾ Es würde den Rahmen dieser Arbeit überschreiten, den komplizierten Wertbegriff Nicklischs darzulegen. Wenn aber Nicklisch Wirtschaft auffaßt als Überbrückung des Zwischenraumes zwischen Bedürfnissen der Menschen und ihrer Befriedigung, so ergibt sich aus der Weite dieses Begriffs, daß das rein materiale Umformungsproblem - die Produktion - nicht allein Gegenstand ist. Auch Orts- und Zeitwerte, die der Handel auf seine Waren überträgt, sind Werte, so daß damit der Handel in die Betrachtung einbezogen wird.³⁾

Die Wertbeziehung kann als oberster Zweckgesichtspunkt angesehen werden. Für den einzelnen Betrieb stellt sich aber die Frage - und hierauf ist später zurückzukommen -, ob er diesen obersten Zweck erkennen und erfüllen kann. Nicklisch selbst sieht das betriebliche Geschehen unter dem Gesetz der Gestaltung und Erhaltung:⁴⁾ die in den betrieblichen Prozeß einfließenden Werte müssen zunächst erhalten bleiben, d.h. zum Bedarfsgesamt in Beziehung stehen. Durch die Arbeitsteilung hat sich Wert- und Bedarfsgesamt getrennt, so daß die Regelung der Wertverhältnisse durch den Mechanismus der sich bildenden Wertvolumina (Preise) erfolgt.⁵⁾ Nicklisch nimmt zwei Größen an, die für die Bestimmung der Werterzeugung maßgebend sind: den abgemachten Wert (mutmaßlichen mit Föhlung nach dem Gebrauchswert hin oder wirklicher)=M, und die

1) Ebenda, S. 143

2) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 122 ff., S. 132 f.; vgl. auch Keinhorst, Hermann, a.a.O., S. 88 ff.

3) Vgl. Nicklisch, Heinrich, Die Betriebswirtschaft, S. 536

4) Vgl. dazu den Angriff Linhardts gegen Nicklisch. (Linhardt, Hanns, Zur gegenwärtigen Problematik und literarischen Bearbeitung der Organisation und der Propaganda, in: Johann Plenges Organisations- und Propagandalehre, eingeleitet v. Hanns Linhardt, Berlin 1965, S. 8)

5) Vgl. Nicklisch, Heinrich, Die Betriebswirtschaft, a.a.O., S. 536

Ausgaben=A. "Wenn $\frac{M}{A}$ soweit unter 1 ist, daß Unternehmerlohn, Zins und Deckung des Kapitalrisikos als ausgefallen gelten müssen, besteht kein Anreiz für Produzenten, die Erzeugung solcher Werte neu aufzunehmen." Dieses Verhältnis gilt auch - in etwas abgewandelter Form - für die "Handelswirtschaft". "Die beste Ausnutzung der natürlich sich bildenden Marktunterschiede führt notwendig zur besten Verteilung der Güter auf die Verbraucherbezirke."¹⁾

Es fragt sich, ob in dieser Fassung das Normative ausschlaggebend ist und ob nicht Übereinstimmungen mit der später entwickelten Absatz- und Betriebswirtschaftslehre vorhanden sind. Das Verdienst Nicklischs, eine Lehre geschaffen zu haben, die alle Bereiche vereint und so auch die Absatzlehre organisch einbezieht, erscheint bedeutend.

b) Die Berücksichtigung der funktionalen Gliederung bei

aa) Hoffmann

Ansätze zu einer Einbeziehung der Absatzprobleme in ein betriebswirtschaftliches (Gesamt-)Werk finden sich auch bei Hoffmann, der die Unternehmung als "kapitaleinsetzendes, als kapitalsicherndes und -bewegendes, letztlich als kapitalgewinnendes Wirtschaftsinstrument" auffaßt. Dies schlägt sich "in der Dreigliederung: Bau, Funktionen und Gewinn des Unternehmens" nieder.²⁾

Hoffmann rechnet zu den Funktionen der Unternehmung auch Einkauf und Verkauf, die "kommerziellen Tätigkeiten", die die "Unternehmungswirtschaft mit der Marktwirtschaft (verbinden), das Einkaufen mit dem Beschaffungsmarkt und das Verkaufen mit dem Absatzmarkt". Aus

1) Ebenda, S. 82

2) Hoffmann, Alexander, Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre). Leipzig 1932, S. V. Vgl. auch ders., Der Gewinn der kaufmännischen Unternehmung, Leipzig 1929, S. 25 ff.

dem "wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen den Wirtschaften und der Abhängigkeiten voneinander erwächst der einzelnen Unternehmung die Aufgabe einer steten Einstellung und Anpassung nicht nur ihrer Produktions-tätigkeit, sondern auch und vor allem ihrer im Einkauf und Verkauf sich äußernden Tätigkeiten an die Verhältnisse und Schwankungen im Markt".¹⁾ Daraus ergibt sich für die Unternehmung die Aufgabe der Marktbeobachtung und Bedarfsforschung. "Ist auch die Bedarfsforschung sehr problematischer Natur, so ist sie doch in vielen Wirtschaftszweigen schwer entbehrlich, um an ihren Ergebnissen die Beschaffungs-, Erzeugungs- und Verkaufspolitik zu orientieren."²⁾

Im Anschluß an die Behandlung der Marktforschung wird die Vertriebsorganisation behandelt, wobei die dem Unternehmer "theoretisch zur Verfügung stehenden Absatzwege" untersucht werden.³⁾ Dem steht gedanklich die Innenorganisation gegenüber, d.h. die "Organisation von Tätigkeiten des Einkaufens, Verkaufens und Aufbewahrens"⁴⁾. Kundenwerbung (Reklame) und Kaufvertrag sind zwei weitere Kapitel. Die Werbung wird im "Bereich des erwerbswirtschaftlichen Unternehmens" untersucht. "Sie steht also bei dieser Einschränkung im Dienste des Rentabilitätsstrebens der Unternehmung."

bb) Lohmann

Ein Übergang läßt sich auch bei Lohmann feststellen. 1936 hatte er mehr unter methodisch-didaktischen Gesichtspunkten "ausgewählte Kapitel" veröffentlicht, wobei "aus dem Bereich der Industrieunternehmungen die Fabrikorganisation im Grundriß sowie eingehend die Kostenlehre und -technik, auch Bilanzkundliches" behandelt wurde, "aus der Wirtschaftslehre des Handels

1) Hoffmann, Alexander, a.a.O., S. 559

2) Ebenda, S. 560

3) Ebenda, S. 570

4) Ebenda, S. 722

seine Betriebsformen und deren Funktionen sowie der ökonomische Inhalt des Kaufvertrages und seiner Erscheinungsformen, aus dem Bankwesen wiederum die Betriebsformen und eine Auswahl von Bankgeschäften"¹⁾.

In dieser mehr vom Institutionalen ausgehenden Gliederung wird aber zugleich eine funktionale Gliederung deutlich: Lohmann spricht von drei Funktionen der Einzelwirtschaft: der Finanz-, Markt- und Produktionswirtschaft. "Betrachten wir dieses Zusammenspiel der drei ökonomischen Funktionen, so nennen wir die kaufmännische Einzelwirtschaft vorzugsweise eine U n - t e r n e h m u n g ."²⁾

In dem Teil "Die Marktwirtschaft" wird in jeweils einem Abschnitt die Organisation der Marktbeziehungen (allgemeine Gründungsfragen und die Handelsmittler im Dienste der Absatzorganisation) und die Dynamik der Marktbeziehungen untersucht (Hauptprobleme der Geschäftsführung, Marktbeobachtung, Beschaffung, Absatz, Reklame, Zahlungs- und Kreditverkehr, Transport- und Nachrichtenwesen).

Diese Dreigliederung der Funktionen ist im wesentlichen in der Umarbeitung des Werkes von 1936 beibehalten worden, wobei aber die Fragen der Organisation, also die strukturellen Fragen, ausgeklammert wurden.³⁾⁴⁾

1) Lohmann, Martin, Betriebswirtschaftslehre. Wirtschaftslehre der gewerblichen Unternehmungen, Hamburg o.J. (i.A. 1936), 2. A. 1943, S. 7

2) Ebenda, S. 20

3) Vgl. Lohmann, Martin, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Tübingen 1949. Dieses Werk wird später erörtert werden.

4) Von einem anderen Gesichtspunkt aus - von dem der Budgetrechnung der Unternehmung - hatte Lohmann schon 1928 die "Dreiteilung der kaufmännischen Einzelwirtschaft in eine technische, kommerzielle und finanzielle Sphäre" vorgenommen. Dabei scheint aber die finanzielle Sphäre mehr der Unternehmung zuzugehören, die technische und kommerzielle Funktionen in sich schließt (vgl. Lohmann, Martin, Der Wirtschaftsplan der Unternehmung, 2. Aufl. Berlin-Leipzig-Wien 1930, Vorwort zur 2. Auflage). Andererseits hat der Absatzplan einen besonderen Vorrang gegenüber den anderen Plänen, wobei "primärer Plan" i.S. von Ausgangsplan verstanden wird. Nur in besonderen Fällen wird davon abgewichen. Lohmann behandelt dabei die Absatzschätzung als Vorstufe zum Absatzplan. Auf die Vorrangstellung, die dem Absatzplan als "Ausgangspunkt" zukommt, ist später zurückzukommen. Eine Zusammenschau i.S. eines Gesamtwirtschaftsplans der Unternehmung wird nicht gegeben.

In den letzten beiden Arbeiten, die von einer funktionalen Gliederung der Unternehmung i.S. einer Aufteilung in einzelne Bereiche ausgingen, wurden Probleme des Absatzes mit erörtert. Es stellt sich aber die Frage nach dem Zusammenhang mit den anderen Teilbereichen, aber auch die Frage, wie die Aufgliederung zunächst gewonnen wurde.

Für die weitere Entwicklung ergibt sich das Problem, daß Fragen des Absatzes zwar behandelt wurden, aber die Einordnung in die Unternehmung scheint nicht organisch vollzogen zu sein. Die Ausschaltung des technischen Problems ist theoretisch möglich (so bei Rieger), mindestens dem Gedanken der angewandten Betriebswirtschaftslehre wird dieses Vorgehen aber nicht gerecht; andererseits scheint es aber, daß mit der Einbeziehung der "technischen" Fragen (des Absatzes, der Beschaffung, besonders der Produktion, bedingt hingegen der Finanzierung) wiederum die Sicht der Einheitlichkeit der Unternehmung verloren geht und jedes Gebiet auf seine "Eigengesetzlichkeit" untersucht wird.

4. Zur weiteren Entwicklung

Trotz der Ansätze zu einer Betriebswirtschaftslehre, in die die Absatzlehre eingeordnet ist - wobei diese Ansätze ihren Ursprung in der Betriebswirtschaftslehre und der Absatzlehre haben - kann nicht gesagt werden, daß eine organische "Einbeziehung" oder Zusammenschau stattgefunden hat. Diese Einbeziehung müßte vor allem auch vom System her vollzogen sein. Die Aufteilung in Funktionsbereiche, die nach der Art der Tätigkeit gliedert, ist zwar von Bedeutung, aber muß nicht - so kann gefragt werden - die betriebswirtschaftliche Sicht eine Verbindung der Teile wieder herstellen? Stellen sich nicht hier die Probleme, von denen die Absatzlehre als i n - d u s t r i e l l e Absatzlehre zwar ausging, die aber bald wieder verschüttet wurden? Die Arbeit Schäfers

hatte die Grundrichtung der theoretischen Erörterung durch die Betonung des Ertragsdenkens angegeben und zugleich Anregungen für die Gestaltung der Absatzlehre gegeben. Es muß aber gefragt werden, ob nicht dort wiederum der Ertrag überbewertet wurde, oder ob nur die Synthese von Aufwand und Ertrag vernachlässigt wurde.

Die Antwort hierauf hatte Schäfer nicht unmittelbar gegeben. In der "Aufgabe der Absatzwirtschaft", die 1943 erschien, wird eine Synthese nicht vollzogen, im Gegenteil: die Produktionswirtschaft wird der Absatzwirtschaft gegenübergestellt, insbes. vom "gesamtwirtschaftlichen Hintergrund" aus: "Die Wirtschaft steht zwischen der Naturordnung und der von der Kultur geformten Bedarfsordnung. Sie hat die Aufgabe, die eine Ordnung in die andere überzuführen, das heißt aber, jene Welt der Naturgaben stufenweise umzubilden, bis sie sich der im Bedarfsgefüge herrschenden Ordnung einzureihen vermag."¹⁾ Diese Umbildung kann in zwei Aufgaben unterteilt werden: in die stoffliche Umformung und Umwandlung, die als die produktionswirtschaftliche, die Umgruppierung oder Umwandlung, die als die absatzwirtschaftliche Aufgabe bezeichnet wird.

Das Verhältnis der Produktions- und Absatzwirtschaft ergibt sich aus der oben zitierten Gesamtaufgabe der Wirtschaft, wobei die *r e i n e* Produktionswirtschaft diese Aufgabe nicht erfüllen kann. Daraus folgt aber, daß die absatzwirtschaftliche Aufgabe der produktionswirtschaftlichen übergeordnet sein muß.

Der zweite Teil der "Aufgabe der Absatzwirtschaft" behandelt die Organe der Absatzwirtschaft, der dritte Teil die "Durchführung der absatzwirtschaftlichen Aufgabe im einzelnen Betrieb (Absatzwirtschaft als einzelbetriebliche Aufgabe)", es handelt sich also um das

1) Schäfer, Erich, Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, Leipzig 1943, S. 7 (im Original hervorgehoben)

2) Vgl. ebenda, S. 7

" W e r " und das " W i e ".¹⁾

Somit ergeben sich drei Deutungen des Begriffes "Absatzwirtschaft":

- Absatzwirtschaft als gesamtwirtschaftlicher S a c h -
zusammenhang
- Absatzwirtschaft als organisatorischer Begriff: die
Gesamtheit der an der gesamtwirtschaftlichen Aufgabe
beteiligten Organe oder Träger
- der dritte Aspekt: Handeln und Gestalten des e i n -
z e l n e n B e t r i e b e s im Sinne jener ge-
samtwirtschaftlichen Aufgabe.²⁾

Die Problematik wird im dritten Aspekt deutlich: wie soll der Betrieb die gesamtwirtschaftliche Aufgabe erfüllen? Gibt es einen Maßstab zur unmittelbaren und absoluten Bestimmung der gesamtwirtschaftlichen Aufgabe? Wie sind die nicht-absatzwirtschaftlichen Aufgaben einer Unternehmung zu sehen und einzuordnen, weil die Unternehmung eine Einheit bildet?

In der Arbeit Riegers wurden die Probleme, die insbesondere die praktische Gestaltung der betriebswirtschaftlichen Fragen betrafen, ausgeschaltet. Die Standpunkte Schmalenbachs und Schmidts erfaßten die Absatzprobleme nicht vollständig. Nicklischs System hingegen mag zu "schwerfällig" gewesen sein.

Die Problematik der Absatzlehre lag darin, daß Güter erzeugt, aber nicht abgesetzt werden konnten. Der Selbstzweck, der "Primat" der Produktion wurde somit in Frage gestellt. In den Teilbereichen, insbes. der Lehre von der Werbung und der Lehre vom Markenartikel, wurden aber Wege deutlich, durch Aufwendungen, die nicht auf "Leistungserstellung" ausgerichtet sind, Absatz "zu schaffen".

1) Ebenda, S. 39

2) Vgl. ebenda

Findeisen befürwortete diese Maßnahmen, so lange dadurch die (Produktions-)Kosten und damit der Preis pro Einheit gesenkt werden könnten.

Es ergeben sich folgende Situationen, wenn durch Kostensteigerung im Verkauf höherer Absatz gesichert wird, so daß die größere Kostendegression in der Fertigung genutzt werden kann:

1. Soll die Kostensenkung sich in niedrigeren Preisen niederschlagen oder soll die Unternehmung einen höheren Gewinn erzielen?
2. Sollen überhaupt die Absatzkosten (durch Werbung usw.) erhöht werden, wenn der Stückkostenpreis (Produktionskosten + Absatzkosten, dividiert durch produzierte und zugleich abgesetzte Menge) gleich bleiben würde?

Es wurde versucht, die Entstehung der Absatzlehre nicht aus wirtschaftshistorischen Gründen zu erklären, sondern insbesondere aus der Entwicklung der wissenschaftlichen Forschungsrichtungen. Die Auffassung einiger Autoren, die Unternehmung nur im Hinblick auf die Produktion zu untersuchen und dadurch die Aufwendungen zu vernachlässigen, die nicht mit der produktionsmäßigen Leistungserstellung zusammenhängen, war die Folge der Trennung der Unternehmung in Innen- und Außenbereich. Das Problem, daß das Handeln der Unternehmung auf Gewinnerzielung bzw. Rentabilitätsmaximierung gerichtet ist, somit Produktion, Werbung, Ausbau der Vertriebswege, Preispolitik und -auf der Ebene der Vorbereitung - Markt- und Verbrauchsforschung als Mittel angesehen werden können, muß später näher erläutert werden.

Dennoch läßt sich das Wesen der Absatzmittel nicht durch sie selbst erklären, weil stets eine "Leistung" erbracht werden muß. Durch die Verknüpfung mit der Leistung können die Absatzmittel nicht allein und

selbständig betrachtet werden; andererseits wird durch die Absatzmittel aber auch eine Leistung erbracht, so daß die Trennung in "Leistungserstellung" und "Leistungsverwertung" in Frage gestellt werden kann.¹⁾

Die isolierte Betrachtung wird insbesondere an der Kritik an der Werbung deutlich. Diese Kritik müßte aber am "Gesamt" ansetzen und auf die Ebene der Wirtschaftsordnung transponiert werden.²⁾

1) Vgl dazu auch Müller, Walter, Aktuelle Fragen der Absatzlehre, in: Die Unternehmung, 16. Jg. 1962, S. 1 ff.

2) Vgl. auch Bergler, Georg, Werbung und Gesellschaft, Essen 1965, S. 53

XIV. Die Entwicklung der Absatzlehre nach dem 2. Weltkrieg

1. Vorbemerkung

Die Entwicklung der Absatzlehre konnte nicht als abgeschlossen betrachtet werden; insbesondere das Verhältnis zur allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, aber auch deren Aufbau selbst, enthielten Probleme, die noch nicht befriedigend gelöst waren. Damit ist eng die Frage des Zusammenhangs des Absatzbereichs mit den übrigen Bereichen verbunden.

Diese Frage wurde im Grundsätzlichen von Stackelberg 1939 erörtert. In dem Aufsatz "Theorie der Vertriebspolitik und Qualitätsvariation"¹⁾ ging er davon aus, daß es für alle Mittel der Vertriebspolitik (Schaffung günstiger Konditionen, Einrichtung von Vertreterorganisationen, Einsatz von Reklame) kennzeichnend sei, "daß ihr Einsatz einerseits die Absatzverhältnisse verbessert, andererseits aber auch die Gesamtkosten der Produzenten erhöht"²⁾. Die Messung des Einsatzes eines bestimmten absatzfördernden Mittels an den Kosten lehnt er ab, weil man nicht von der Tatsache abstrahieren könne, "daß die Vertriebskosten und erst recht die Kosten der Qualitätssteigerung auch von der Höhe des Absatzes bzw. der Ausbringung abhängig sind". Stackelberg geht deshalb von den Gesamtkosten aus; wird nun die Qualität eines Produktes verbessert (Absatzmenge und Preis bleiben gleich), "dann genügen geringere Vertriebskosten, um den Absatz dieses Produktes zu bewirken, während auf der anderen Seite die Produktions-

1) Stackelberg, Heinrich von, Theorie der Vertriebspolitik und Qualitätsvariation, in: Schmollers Jahrbuch, 63. Jg. 1939, S. 43 ff.

2) Ebenda, S. 43 f.

kosten zunehmen" ¹⁾²⁾.

Trotz vieler noch offener Fragen mag es darum als verwunderlich erscheinen, daß kaum Werke über den Absatz erschienen. ³⁾

Diese Entwicklung wird verständlicher, wenn berücksichtigt wird, daß sich praxisbezogene Absatzprobleme kaum stellten und - ähnlich wie unmittelbar nach dem 1. Weltkrieg - zunächst Produktionsprobleme vorherrschend waren, andererseits die Betriebswirtschaftslehre sich selbst theoretisch fundieren mußte. Als Ausdruck dieser Klärung kann der sog. dritte Methodenstreit, der nach dem Erscheinen von Gutenbergs 1. Band der "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" 1951 entstand, gewertet werden. Zum anderen werden aber spezielle Probleme in Monographien und in Aufsätzen behandelt. ⁴⁾

- 1) Ebenda, S. 45
- 2) Das Problem der "Qualität als Absatzfaktor" sollte im Sept. 1939 Gegenstand eines Kurses der Gesellschaft für Konsumforschung sein, der aber nicht mehr abgehalten werden konnte (vgl. Bergler, Georg, Die Entwicklung der Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 52). Die Frage der Qualität erscheint als sehr wichtige Verbindungsmöglichkeit zwischen Absatz und Produktion, nicht nur in Gestalt der Qualitätsbesserung, sondern auch der Qualitätsminderung. Die Frage, w a s hergestellt werden soll, kann so erweitert werden: in welcher Qualität soll etwas hergestellt werden? Ansätze und Teilaspekte sind einmal in der Lehre vom Markenartikel enthalten, zum anderen in Arbeiten über die Mode (vgl. zu letzterem Bergler, Georg, Mode und Absatz, in: Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 97 ff; ders., Werbung und Gesellschaft, a.a.O., S. 22 ff.). Das Problem ist also nicht allein auf die technische, sondern auch auf die "kommerzielle" Qualität ausgerichtet (wobei der Begriff "Qualität" seinen objektiven Charakter verliert).
- 3) So führt Leitherer in seiner "Geschichte..." nur Schäfer (1950), Ruberg (1952), Koch (1950) und Gutenberg (1955) an. Sieht man von der Neuauflage der "Aufgabe der Absatzwirtschaft" von Schäfer ab, so wären in den 50er Jahren nur drei Werke zu Absatzproblemen erschienen. Vgl. Leitherer, Eugen, a.a.O., S. 108 f.
- 4) Es sei verwiesen auf die Bibliographien von Bergler, Georg, Schrifttum über Absatz und Werbung, Nürnberg 1960 und ders., Schrifttum über Verbrauchs- und Modeforschung, Nürnberg 1960

Im folgenden soll - vom Standpunkt des Verhältnisses der Absatzlehre zur Betriebswirtschaftslehre - untersucht werden, wie der Absatz gesehen und im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre abgehandelt wurde.

Dabei muß der Begriff des Absatzes wiederum überprüft werden, aber auch die Möglichkeit der Verbindung mit der Handelsbetriebslehre, die in einer *Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre* enthalten sein müßte.

Die Arbeiten nach dem Krieg, die sich mit dem Absatz befaßten, lassen sich nach der Darstellungsweise unterscheiden. Danach ergibt sich folgende Gliederung:

- die mehr technische und organisatorische Darstellung des Absatzes, insbes. in Werken, die nur das Problem des Absatzes behandeln (Ruberg, W. Koch)
- die Darstellung des Absatzes innerhalb betriebswirtschaftlich-theoretischer Gesamtdarstellungen (Mellerowicz, Schäfer, Rößle, Lohmann)
- die Darstellung des Absatzes unter betriebswirtschafts-politischem Gesichtspunkt (Weinhold, Sandig, Schnutenhaus, Sundhoff)
- die Darstellung des Absatzes unter Betonung der "instrumentalen Betrachtungsweise" (der theoretisch-instrumentale Gesichtspunkt) (Gutenberg, Wöhe, Banse)

Die Werke sollen zunächst kritisch untersucht werden. Im Anschluß daran wird dann die Art der Gliederung und Behandlung im Hinblick auf Absatz und Allgemeine Betriebswirtschaftslehre zusammenfassend erörtert.

Der Fragestellung der Arbeit entsprechend, werden vor allem zwei Fragen stärker betont werden:

1. Welcher oberste Gesichtspunkt der Betriebswirtschaftslehre wurde herausgearbeitet?
2. Wie wirkte sich die Konzeption des Absatzes (bzw. der Produktion) auf die Synthese der Teilbereiche und den obersten Gesichtspunkt der Betriebswirtschaftslehre aus?

2. Die vertriebstechnische und organisatorische Richtung

a) Waldemar Koch

In dem zweibändigen Werk Kochs "Grundlagen und Technik des Vertriebes" wurde versucht, das "gesamte Gebiet des Vertriebes ... in einer geschlossenen Vertriebslehre"¹⁾ darzustellen. Dabei wird Vertrieb als eine Hauptfunktion des Betriebs neben Einkauf, Erzeugung und Finanzierung angesehen. Besondere Bedeutung erhält der Vertrieb nach Koch deshalb, weil er "dasjenige Teilgebiet (ist), das apriori den E r f o l g des Unternehmens e n t s c h e i d e t ..."²⁾

Der Standort des Vertriebs im Betrieb scheint somit bestimmt zu sein. Es ergeben sich aber Widersprüche, wenn nach der Vertriebslehre in ihrer Einordnung in die Betriebswirtschaftslehre gefragt wird.

Die Allgemeine Vertriebslehre sei Teil der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre.³⁾ Es werden zwei Arten einer Systematik unterschieden:

1. Systematik einer Vertriebslehre als Teil einer Gesamtsystematik der Betriebswirtschaftslehre
2. Systematik einer isolierten, geschlossenen Vertriebslehre, die nur den allgemeinen, natürlichen Zusammenhang zur Betriebswirtschaftslehre habe.

Die erste Darstellungsart wird abgelehnt mit der Begründung, daß "über eine Gesamtsystematik auch nicht die geringste Übereinstimmung der Meinungen besteht". Andererseits wird der Versuch Schäfers, "eine Gesamtsystematik unter besonderer Berücksichtigung der von der Vertriebslehre kommenden Gesichtspunkte zu entwerfen", abgelehnt⁴⁾. Dieser Gedanke hätte aber von der

1) Koch, Waldemar, Grundlagen und Technik des Vertriebes, 2. Aufl. Berlin 1958, Vorwort zur 1. Auflage (1950)

2) Ebenda, S. 21

3) Vgl. ebenda, S. 20

4) Vgl. ebenda, S. 28

Ansicht Kochs, daß der Erfolg des Unternehmens vom Vertrieb entschieden wird, gestützt werden können.¹⁾

Koch übernimmt die zweite Möglichkeit der Systematik der "selbständig vorzutragenden Vertriebslehre". "Diese wird in einer isolierten Darstellung naturgemäß nur gewinnen können, da die Gliederung nun allein nach den eigenen Gesichtspunkten vor sich gehen kann, sich keine Beschränkung, kein Zwang, kein Auseinanderreißen aus der Gesamtsystematik ergibt."²⁾

Wie dabei der "allgemeine, natürliche Zusammenhang" mit der Betriebswirtschaftslehre aufgefaßt werden soll, wird nicht näher erläutert. Aus der Gesamtdarstellung ergibt sich, daß mehr formale Kriterien ausschlaggebend sind: "Auch bei vertrieblichen Maßnahmen sollte man dahin gelangen, das qualitative und quantitative Verhältnis von Arbeitsaufwand und Arbeitserfolg von vornherein leidlich zuverlässig zu übersehen und damit zu einer Beherrschung der vertrieblichen Operationen zu gelangen."³⁾

Die Unabhängigkeit der Behandlung von den in der Betriebswirtschaftslehre und speziell in der Absatzlehre (insbesondere von Findeisen, Schäfer und Schnutenhaus) entwickelten Systematisierungsgedanken wird in der Darstellung deutlich. Koch kommt zu einer Systematik, "die dem natürlichen Verlauf der Dinge zu folgen versucht"⁴⁾.

Die daraus folgende mehr enzyklopädische Zusammenstellung aller Gebiete, die den Vertrieb betreffen, ist zwar bedeutend und hilfreich, im Hinblick auf die betriebswirtschaftliche Theorie führt sie aber nicht weiter.⁵⁾

1) Ebenda, S. 28

2) Ebenda, S. 28

3) Ebenda, Vorwort zur 1. Auflage

4) Ebenda, S. 29

5) Vgl. dazu auch Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 307; Leitherer, Eugen, Geschichte, a.a.O., S. 108

b) Ruberg

Rubert knüpft an den Begriff "Vertrieb" an, schränkt ihn aber auf diejenige Form ein, in der die Güter nicht gegen andere getauscht werden, "vielmehr werden sie bei der Abgabe bewertet, und zwar wird der Wert in Geld ausgedrückt"¹⁾. Der Verkauf als betriebliche Funktion nimmt - ähnlich wie bei Koch - eine Sonderstellung ein, die dadurch zum Ausdruck kommt, "daß die Durchführung der Verkaufsabsicht letzten Endes von dem Willen betriebsfremder Menschen abhängt"²⁾. Dieses Argument erscheint nicht überzeugend, weil auch Beschaffung und Finanzierung vom Willen Betriebsfremder abhängen können.

Die Verbindung von Tätigkeit (Verkauf) und Form der planmäßigen Durchführung werden zum Gliederungsprinzip der Arbeit. Organisation wird in Anlehnung an Hennig als die Struktur der Regelungen von Ordnungen in Betrieben verstanden. "Aus dem Gesamtbegriff der Betriebsorganisation können die Begriffe für die Organisation der betrieblichen Teilbereiche herausgelöst werden. So ist auch der Begriff der Verkaufsorganisation entstanden, der die betriebliche Ordnung zur Durchführung des Verkaufs umschließt."³⁾

Die Verbindung mit den übrigen Teilbereichen wird aus folgendem deutlicher: "Für die Beurteilung einer Betriebsorganisation muß zunächst festgestellt werden, welche Aufgaben dem Betrieb oder dem Betriebsteil gestellt sind."⁴⁾ Vertriebs- bzw. Verkaufsorganisation ist Teil eines Gesamtorganismus.

Ruberg unterscheidet zwei große Bereiche: "Wenn man wesentliche Formen der Verkaufsorganisation aufzeigen will, dann drängt sich ohne weiteres die Einteilung

1) Ruberg, Carl, Verkaufsorganisation, Essen 1952, S. 11

2) Ebenda, S. 12

3) Ebenda, S. 16

4) Ebenda, S. 15

nach den großen Bereichen, in die hinein die Verkaufsgüter fließen, auf: Verkaufsbetriebe der Betriebssphäre und der Verbrauchersphäre." Dabei gehören alle Verkaufsbetriebe, die an Letztverbraucher liefern, der Verbrauchersphäre an, während diejenigen, die nicht an Letztverbraucher liefern, der Betriebssphäre angehören.¹⁾ Diese Betriebe gestalten ihre Verkaufsorganisation vorwiegend nach inneren betrieblichen Erwägungen, weil "ein Zwang zu einer bestimmten Ordnung von Seiten der Käufer ... in der Regel nicht (besteht)"²⁾.

Die Eigenart des Vorgehens Rubergs liegt darin, daß er von einem betrieblichen Teil(tätigkeits)bereich als Organisationsbereich ausgeht und - den betrieblichen Gesamtzusammenhang berücksichtigend - nach den Formen und der Struktur fragt.

Dadurch wird der Verkauf nicht vom Gesamtorganismus gelöst; es ergibt sich eine mehr typologische Betrachtungsweise, in der die Ausprägung einzelner Funktionen berücksichtigt wird. Durch die Verbindung mit der Form wird aber eine zu abstrakte, aber auch zu einseitige Betrachtung des Verkaufs (etwa nur des Industriebetriebs) vermieden.

Dies könnte Hinweis für die Frage sein, ob die Abstraktion des Absatzes in der sonst üblichen Form möglich sei. Kritik erhebt sich aber an der geringen Berücksichtigung der marktlichen Faktoren in ihrer Auswirkung auf die "Verkaufsorganisation in der Betriebssphäre". Die Auffassung, daß die Verkaufsorganisation vorwiegend von i n n e r b e t r i e b l i c h e n Erwägungen abhängt, ist insbesondere durch die (industrielle) Absatzlehre widerlegt worden.

1) Vgl. ebenda, S. 19

2) Ebenda, S. 21

3. Die Darstellung des Absatzes innerhalb betriebswirtschaftlich-theoretischer Gesamtdarstellungen

a) Mellerowicz

Unter der Kapitelüberschrift "Die Anwendung der Theorie der Produktion - die betrieblichen Funktionen" werden in der "Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre" von Mellerowicz die Grundfunktionen Beschaffung, Produktion, Vertrieb und die Ergänzungsfunktionen Verwaltung und Leitung abgehandelt.

Der Begriff "Vertrieb" könne ruhig mit Absatz und Umsatz gleichgesetzt werden, da die Unterschiede unwesentlich seien. Absatz ist die "entgeltliche Übertragung von betrieblichen Leistungen an fremde Wirtschaftseinheiten"¹⁾. Mellerowicz übernimmt offensichtlich den Schäferschen Begriff der Absatzwirtschaft i.S. einer gesamtwirtschaftlichen Organisation, der die Funktion der Distribution zukommt. Da die Absatzwirtschaft die Fortsetzung der Produktionswirtschaft sei, müssen beide stets zusammenwirken und aufeinander abgestimmt sein. Beide Bereiche stehen aber unter verschiedenen Gesetzen und Organisationsprinzipien.²⁾

Daraus ließe sich auch der Begriff des Absatzes i.S. von industrieller Absatz ableiten. Andererseits wird die Produktion zusammen mit Markt, Ware und (verbrauchen-dem) Mensch als Bestimmungsfaktor des Absatzes angesehen. Eine weitere Verbindung stellt Mellerowicz - trotz der Feststellung, daß Absatz- und Produktionswirtschaft unter verschiedenen Gesetzen stünden - auch durch die Feststellung her, daß Absatz als wirtschaftliche Funktion automatisch unter das Gesetz der Wirtschaftlichkeit falle.³⁾

1) Mellerowicz, Konrad, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 3. Band, 11. Aufl. Berlin 1963, S. 123

2) Vgl. ebenda, S. 125

3) Vgl. ebenda, S. 124

Damit wird auf die betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise zurückgegriffen: das Absatzproblem soll betriebswirtschaftlich gesehen werden, "aber in seinem gesamten Umfange, also in seinem gesamten Weg von der Vertriebsabteilung der Herstellerbetriebe bis zur Abgabe des Gutes an den Verbraucher"¹⁾.

Diese Art der Betrachtung erscheint von der Sache, nicht aber vom Begrifflichen her logisch: Mellerowicz versteht die Darstellung der Absatzfunktion als angewandte Betriebswirtschaftslehre bzw. als Anwendung der Theorie der Produktion. Dabei bleibt aber die Frage offen, inwieweit der Absatz selbst einer Theorie bedarf, um dessen Eigengesetzlichkeit herauszuarbeiten.

Es würde zu weit führen zu untersuchen, ob sich hierin die kosten- und produktionstheoretisch orientierte Richtung der "Kölner Schule" widerspiegelt, wobei die Betrachtung unter dem Gesichtspunkt der angewandten Betriebswirtschaftslehre steht. Da aber eine Theorie für die Produktion erarbeitet wurde, ist der Begriff der angewandten Betriebswirtschaftslehre in doppelter Weise einzuengen: es wäre nur "angewandte Produktionstheorie" darunter zu verstehen. Andererseits kann aber nur das "angewandt" werden, was vorher theoretisch erarbeitet wurde²⁾; dies geschieht aber für den Absatz nicht. Die theoretischen Probleme des Absatzes müßten somit in der Produktionstheorie enthalten sein.

Damit wird aber der Begriff "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" in Frage gestellt, weil Absatz bei Mellerowicz zum praktischen Problem des Industriebetriebes wird. - Der Handelsbetrieb wird als selbständiger "Absatzbetrieb" in seinen Formen, nicht aber auch in seinen Funktionen und in seinem Funktionsgefüge beschrieben.³⁾

1) Ebenda, S. 123

2) Vgl. auch Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 133

3) Vgl. Mellerowicz, Konrad, a.a.O., S. 135

Es soll hervorgehoben werden, daß durch die Schwerpunktbildung in der Produktion die "Marketing"-Idee in ihrer üblichen Betonung abgeschwächt wird, weil die gesamte Betriebspolitik zu berücksichtigen sei.¹⁾

b) Schäfer

Schäfer stellt in seiner "Unternehmung" einer betriebswirtschaftlichen Strukturlehre die Lehre von der Dynamik, vom Umsatzprozeß gegenüber, in dessen Rahmen der Absatz einmal als betriebswirtschaftliche Grund- oder Lebensfunktion, zum anderen aber auch als Unterbegriff des Umsatzes - wobei Umsatz als Oberbegriff der betriebswirtschaftlichen Bewegungsvorgänge verstanden wird - gesehen wird.

Als Grundfunktion wird der Absatz als die laufende Veräußerung der geschaffenen Waren oder Leistungen angesehen; die Grundfunktion zerfällt wiederum in Teil- oder Unterfunktionen "bis hin zu den letzten Elementarvorgängen"²⁾. Bei der Tätigkeit wird von der Idee ausgegangen, die hin zu physischen, technischen Vorgängen verfolgt wird. Diesen Gedanken hatte Schäfer schon 1936 in der erwähnten Schrift "Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft" seiner Systematik zugrunde gelegt. Sie wird in der "Unternehmung" übernommen.

Eine wesentlich andere Bedeutung hat dagegen der Absatz als Unterbegriff des Umsatzes: Absatz oder Verkaufsumsatz wird als Ausgang von Leistungsergebnissen betrachtet. Der Umsatz als Ausdruck wirtschaftlicher Bewegungsvorgänge kann entweder als Mengenumsatz oder als Wertumsatz gemessen werden, wobei eine "Veranschlagung in Geld immer stattfindet und stattfinden kann"³⁾.

1) Vgl. ebenda, S. 169

2) Schäfer, Erich, Die Unternehmung, a.a.O., S. 171

3) Ebenda, S. 177

Absatz wird hier als Größe, als (wie schon 1936) "nach der formal-logischen Seite gefaßt, eben als Unterbegriff" (des Umsatzes) betrachtet.¹⁾ Einsatz und Absatz als äußerer oder marktlicher Umsatz steht der innere Umsatz gegenüber: Aufwand oder Kosten als Verbrauch von Vorleistungen und Ertrag als Entstehen neuer Leistungen. Aufwand und Ertrag werden als eng miteinander zusammenhängend betrachtet.²⁾ Während Schäfer die Ertragslehre mit der Absatzlehre 1936 gleichsetzte, wird jetzt nur noch davon gesprochen, daß "in der modernen Absatzlehre ein wichtiges Teilstück betriebswirtschaftlicher Ertragslehre vor(-liegt)". Dabei geht es Schäfer vor allen Dingen darum, die Fragen der Ertragslehre herauszuarbeiten, die für eine allgemeine Betriebswirtschaftslehre gelten.³⁾ Anschließend wird das Verhältnis zwischen Kosten und Ertrag untersucht.⁴⁾

Die übliche funktionale Gliederung wird dem Aufbau des Werkes nicht zugrundegelegt, vielmehr wird die Kosten- und Ertragslehre entwickelt. Diesen "dynamischen Gesichtspunkt", der dem statischen nebengeordnet ist, legt Schäfer aber wohl die funktionale Gliederung zugrunde. So wird etwa über das Werk Gutenbergs, das nach Produktion und Absatz (und Finanzierung) gegliedert ist, gesagt, daß beide Bände zusammen als Aufwand- und Ertragslehre angesehen werden können. Ähnlich wird Lohmanns "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre", in der die funktionale Gliederung ebenfalls zugrunde gelegt ist, als "dynamisch" angesehen, weil Kosten- und Ertragslehre ganz im Vordergrund stünden.⁵⁾

Es fragt sich aber, ob die funktionale Gliederung in Produktion und Absatz unmittelbar mit Kosten- und Ertragslehre gleichgesetzt werden kann.

1) Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt ..., a.a.O., S.39

2) Vgl. Schäfer, Erich, Die Unternehmung, a.a.O., S. 263 ff.

3) Ebenda, S. 262

4) Vgl. ebenda, S. 282 ff.

5) Vgl. Schäfer, Erich, Grundfragen, a.a.O., S. 23

c) Weitere Arbeiten und Zusammenfassung

Eine Gliederung in statische und dynamische Betrachtungsweise nimmt - ähnlich wie Schäfer - auch Rößle in der 1948 in 1. Auflage erschienenen "Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre"¹⁾ vor. Zu den Funktionen werden Beschaffung, Fertigung, Vertrieb und Verwaltung gerechnet, wobei die Fertigung insbesondere eine Funktion des Industriebetriebs ist, an deren Stelle in Bankbetriebswirtschaften die Disposition, in Handelsbetriebswirtschaften die Lagerhaltung und in Verkehrsbetrieben die Dienstbereitschaft tritt.²⁾ Zugleich ist diese Leistungsfunktion Unterscheidungsmerkmal der einzelnen Betriebswirtschaften.

Daraus und aus der getrennten Abhandlung ergibt sich, daß ein Zusammenhang der Funktionen nicht besteht. Sie sind mehr die Reduktion der betriebswirtschaftlichen Vorgänge.³⁾

Eine begrenzte Zusammenschau ergibt sich durch die Untersuchung der Grundfunktionen vom übergeordneten Gesichtspunkt ihrer Qualität, die sich durch Erfolg und Verlust auswirkt. Wie die Qualität, d.h. Erfolg und Verlust, beurteilt werden soll, wird nicht beschrieben.

Im Abschnitt über den Vertrieb werden Vertriebsformen, Vertriebsorganisation, Marktforschung und Werbung behandelt. -

Auf die Einbeziehung von Fragen des Absatzes bei Lohmann wurde an früherer Stelle hingewiesen. In dem Hauptteil "Die Wirtschaftsführung der Unternehmung" in der später erschienenen "Einführung in die Betriebswirtschaftslehre" wird in Produktion, Absatz und Beschaffung, Investition und Finanzierung unterschieden (wobei noch

1) Rößle, Karl, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München 1948

2) Vgl. ebenda (1. Aufl.), S. 78; 5. Auflage Stuttgart 1956, S. 161

3) Vgl. ebenda (5. Aufl.), S. 148

Zielsetzung des Unternehmens und Gesamtdisposition über den wirtschaftlichen Prozeß hinzutreten).

Lohmann schränkt sein Werk insofern ein, als er den Untersuchungen ein vielseitiges Unternehmen der Industrie zugrundelegt, "da es gewissermaßen das entwickeltste, alle denkbaren Funktionen der Unternehmung umschließende Gebilde ist"¹⁾.

Die Funktionen unterscheiden sich wesensmäßig dadurch, daß ihnen - wenn von den Arbeitsgebieten ausgegangen wird - technisch-physikalisches und wirtschaftliches Denken im Betrieb und kaufmännisches Denken im Geschäft zugrundeliegt; Betrieb und Geschäft ist die Führung übergeordnet (Leitung, allgemeine Verwaltung, Finanzwirtschaft): "Seinen Zusammenhalt zu einer wirtschaftlichen und rechnungsmäßigen Einheit bekommt das Unternehmen dadurch, daß in einer gewissen Überordnung über Betrieb und Geschäft oder noch besser in einer allseitigen Durchdringung dieser beiden Arbeitsgebiete sich das eigentliche Willens- und Planungszentrum des Unternehmens aufbaut: die F ü h r u n g ..."²⁾

Der Absatz wird unter verschiedenen Aspekten untersucht: unter dem Aspekt des Preises als Datum und bei gegebener Absatzkurve, unter dem Aspekt des Einsatzes von speziellen Vertriebsformen (Reklame, Qualitätsbeeinflussung, Kundendienst, Goodwill, Zahlungsbedingungen, räumlicher Abstand). Auf die Ähnlichkeit mit der instrumentalen Betrachtungsweise soll später eingegangen werden.-

Den eben untersuchten Arbeiten ist insgesamt gemeinsam, daß sie vom Absatz als Teilbereich der Unternehmung sprechen. Die darin zum Ausdruck kommende Unselbständigkeit des Absatzes verlangt die Überordnung eines "höheren" Gesichtspunktes; hierin unterscheiden sich die abgehandelten Werke:

-
- 1) Lohmann, Martin, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Auflage Tübingen 1964, S. 12
2) Ebenda, S. 15

Mellerowicz geht von einer Produktionstheorie aus, Schäfer geht von Kosten und Ertrag aus, während Lohmann in der Führung (Koordination der Teilbereiche) einen obersten Gesichtspunkt herausarbeitet (und somit bereits zur "betriebswirtschaftspolitischen Tendenz" überleitet).

4. Die Behandlung des Absatzes im Rahmen der betriebswirtschaftspolitischen Betrachtung

Die im folgenden zu behandelnden Werke sollen mit "betriebswirtschaftspolitischer Tendenz" umschrieben werden, obwohl dieser Begriff nicht zufriedenzustellen vermag, insbes. durch die vielfältige Bedeutung.

In jüngerer Zeit ist die angewandte (-normative) Betrachtung wieder stärker betont worden. Die Analyse der Vorgänge im Betrieb, die Fülle der Mittel und Möglichkeiten, zugleich aber die Ungewißheit in der Zeit haben in der Betriebswirtschaftslehre dazu geführt, die Lehre weiterzuentwickeln, wobei vielleicht einmal von Verfahren ausgegangen wurde, die erst die Voraussetzung für eine solche Lehre bildeten¹⁾, andererseits aber auch die praktische Notwendigkeit besteht, diese Verfahren einzusetzen.

Die angewandte Richtung fand auf dem Gebiet des Absatzes schon sehr früh Erwähnung: Findeisen hatte 1925 von "Absatzpolitik" gesprochen²⁾, Schnutenhaus (1932) und Schäfer (1936)³⁾ verwendeten ebenfalls diesen Begriff, und es erhebt sich die mögliche Frage, ob die

- 1) Vgl. dazu auch Ulrich, Hans, Die Betriebswirtschaftslehre vor neuen Aufgaben, in: Betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Instituts für Betriebswirtschaft an der Handelshochschule St. Gallen, Nr. 17 (1961); vgl. ebenfalls Weinhold-Stünzi, Heinz, Grundlagen wirtschaftlicher Absatzführung, Bern 1964, S. 11
- 2) Vgl. Findeisen, Franz, Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe, a.a.O., S. 16
- 3) Vgl. Schnutenhaus, Otto R., Das Gebiet der Absatzlehre, a.a.O., S. 650; Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 54

Betrachtung bzw. Gliederung der Teilbereiche mit der betriebswirtschaftspolitischen Richtung in Beziehung steht. Dafür spricht vor allen Dingen, daß in den Funktionen das Handlungselement, das zugleich auf Technisches bezogen sein kann, stärker betont wird (vor allem aber im Absatz, wie später gezeigt wird). Ferner ist "Politik" immer auf die Zukunft gerichtet. Der Planungsgedanke wird deshalb in die "betriebswirtschaftspolitische" Richtung einbezogen.¹⁾ "Planung" kann - ähnlich wie Politik - in zweifacher Bedeutung gesehen werden: einmal als Phase des Gesamtprozesses, der auf die Teilbereiche einwirkt, zum anderen können aber auch die Teilbereiche selbst unter Planungsgesichtspunkten gesehen werden. (So hatte Schäfer den Bereich des Absatzes u.a. in die Teilfunktionen Absatzvorbereitung, Absatzanbahnung und -durchführung untergliedert.²⁾)

Systematische Untersuchungen speziell über das Gebiet des Absatzes unter diesem Aspekt wurden in jüngster Zeit von Weinhold und Schnutenhaus (auch Sundhoff) vorgelegt, während Sandig den Absatzbereich in der "Betriebswirtschaftspolitik" mit untersucht.

Ziel der Arbeit Weinholds ist es, ein "Führungssystem für den Absatzbereich der Unternehmung auszuarbeiten"³⁾. Die Absatzführung leitet sich nach Weinhold aus der Unternehmungsführung ab.⁴⁾ Sie bilde zunächst einen Teil der Unternehmungsführung und "steht neben der Führung in den übrigen Teilbereichen der Unternehmung, also neben der Produktionsführung, der Finanzführung, der Beschaffungsführung usw.".... "Absatzführung bedeutet somit schöpferisch-geistiger Prozeß der Zielsetzung, Planung und Durchsetzung aller Maßnahmen, welche sich aus der

1) Vgl. auch Linhardt, Hanns, Die historische Komponente der funktionalen Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 69 ff.

2) Vgl. Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 40; s. auch S. 147 der vorliegenden Arbeit.

3) Weinhold-Stünzi, Heinz, Grundlagen wirtschaftlicher Absatzführung, Bern 1964, S. 9

4) Vgl. ebenda, S. 41

wirtschaftlichen Erfüllung der Absatzaufgabe ergeben."¹⁾ Die Absatzführung weist dabei die Besonderheit gegenüber den anderen "Grundaufgabenkreisen" auf, daß sie sich mit drei Bereichen zu befassen habe, "nämlich dem Absatzinnenbereich, dem Absatzaußenbereich und dem Bereich der Gesamtunternehmung". "Dies unterscheidet den Absatz stark von den innergerichteten Grundaufgabenkreisen."²⁾

Weinhold gliedert das Verhältnis der Absatzführung und der Unternehmungsführung in drei Schichten: einmal kann die Absatzführung aus dem Grundaufgabenbereich Absatz abgeleitet werden (erste Schicht). "In der zweiten Schicht leitet sich die Absatzführung von der Unternehmungsführung ab."³⁾ In einer dritten Schicht wird vom Gedanken des Primats des Absatzes ausgegangen: "Absatzführung kann nicht nur Führung im Bereiche des Absatzes und Einordnung in die Zielsetzung der Gesamtunternehmung sein, sondern aus der Absatzführung heraus kommen die entscheidenden Impulse für die langfristige Unternehmungsführung." Und weiter heißt es: "Absatzführung heißt in diesem Sinne Unternehmungsführung nach den vom Markt gegebenen Daten."⁴⁾

Hierin wird der Gedanke der Vorrangstellung des Absatzes deutlich. Lisowsky hatte 1936 vom "Primat des Absatzes" gesprochen; an ihn knüpft Weinhold an.⁵⁾

Konkrete Hinweise auf die Bedeutung des Absatzes finden sich in der Behandlung der Phase der Absatzführung. Dort wird ausgeführt, daß langfristiges Unternehmungsziel und langfristiges Absatzziel identisch seien.⁶⁾ Dies müßte auch für die kurzfristigen Zielsetzungen gelten, denn die "k u r z fristigen Absatzziele sind im Grunde genommen keine selbständigen Zielsetzungen,

1) Ebenda, S. 44, 2. Satz im Original hervorgehoben

2) Ebenda, S. 45

3) Ebenda, S. 54

4) Ebenda, S. 54 f.

5) Vgl. ebenda, S. 18 und Vorwort, S. 5

6) Vgl. ebenda, S. 104

sondern nur Teilziele oder Etappenziele für die Erreichung bestimmter Stationen in bestimmten Zeiträumen."..."Demgemäß wären die kurzfristigen Absatzziele nach den gleichen Elementen zu umschreiben, wie das langfristige Absatzziel..."¹⁾

Nach Sandig ist unter "Betriebswirtschaftspolitik als Gegenstand wissenschaftlicher Behandlung ... die Lehre von den tatsächlichen und den möglichen Zielsetzungen und Entscheidungen, die von der Führung einer Betriebswirtschaft (eines Betriebs, einer Unternehmung) im Innenverhältnis und gegenüber dem Markte der Betriebswirtschaft getroffen werden"²⁾, zu verstehen.

Die Unterscheidung in Innen- und Marktbereich ergibt sich aus der "hauptsächliche(n) Zielrichtung (Innenbetrieb oder Markt des Betriebes)", wobei zur Marktpolitik "diejenigen Zielsetzungen und Führungsentscheidungen (rechnen), deren Durchsetzung von mehr oder minder freien Entschlüssen oder auch vom Stillhalten tatsächlicher und möglicher Marktpartner und Mitbewerber im Markt abhängig ist"³⁾. Hierin spiegelt sich die Auffassung wider, daß "die Betriebswirtschaftspolitik ... wie alle Politik gegenüber Menschen betrieben (wird), Menschen im Betrieb und im Markt des Betriebes"⁴⁾. Daraus folgt: "Vorán steht bei aller Politik und ganz besonders bei der Absatzpolitik die Frage: Wem gegenüber wird die Politik betrieben? Erst in zweiter Linie kommt die Frage: Mit welchen Mitteln oder Instrumenten (Sortierung, Kundendienst, Preisforderung, Mengenangebot, Werbung)?"⁵⁾

1) Ebenda, S. 106

2) Sandig, Curt, Betriebswirtschaftspolitik, 2. Aufl. von: Die Führung des Betriebes. Betriebswirtschaftspolitik, Stuttgart 1966, S. 6 (Hervorhebung v. Verf.) (1. Aufl. u.d.T.: Die Führung des Betriebes - Betriebswirtschaftspolitik, Stuttgart 1953)

3) Ebenda, S. 6

4) Ebenda, Vorwort zur 2. Aufl., S. VI

5) Ebenda, S. 184 f.

Darin wird die allgemeine Grundrichtung des Werkes und die spezielle bei der Behandlung der Absatzpolitik deutlich. Da die Teilbereiche auf die Zielsetzung der Unternehmung ausgerichtet sind, kann auch die Bereichspolitik nicht selbständig sein. "Daraus ergibt sich eine Zweck-Mittel-Stellung der Entscheidungen in den Teilbereichen."¹⁾ Die Absatzpolitik hat demnach die "Zielsetzungen und Entscheidungen der Unternehmung in Bezug auf ihren Absatz zum Gegenstand"²⁾. Unter Absatz wird dabei die Tätigkeit der Unternehmung zur Unterbringung von Betriebsleistungen im Markt verstanden³⁾. Daraus ergibt sich, daß die Teilbereiche nach der Art der T ä t i g k e i t abgegrenzt werden und diese Tätigkeiten aus der Zielsetzung der Unternehmung heraus vorgenommen werden. Ähnlich wie in der Arbeit Weinholds, nimmt auch Sandig, gedanklich an die "Verbrauchsfor-schung" (1934) und an Arbeiten Nicklischs anknüpfend, eine "überragende Bedeutung des Absatzes" (Nicklisch) an.⁴⁾

Weniger formal als etwa das Werk Weinholds ist das Werk von Schnutenhaus, "Absatzpolitik und Unternehmungsführung"⁵⁾, aufgebaut.

Unternehmungsführungspolitik umfasse das "Ganze des Unternehmens". Der Unternehmungsführung, "die über die Führungspolitik hinausgeht", geht es um die "Aufstellung von Zielen aus den Abteilungspolitiken, die Festlegung von Normmethoden, diese Ziele besonders form- und maß-gerecht zu erreichen, und um die Arten der Steuerung, sie definitiv zu realisieren"⁶⁾.

Der sachliche Inhalt der Unternehmungsführungspolitik ist gegeben "durch die einzelnen Abteilungspolitiken".

1) Ebenda, S. 151

2) Ebenda, S. 184

3) Vgl. ebenda, S. 184

4) Ebenda, S. 185

5) Schnutenhaus, Otto R., Absatzpolitik und Unternehmungsführung, Freiburg i. Br. 1961

6) Ebenda, S. 33 f.

Die Unternehmungsführungspolitik ist die "Setzung eines besonders gearteten Kernzusammenhanges der jeweiligen Schwerpunktlagen der einzelnen Abteilungen, die sich trotz einer determinierten Zielausrichtung ständig ändern können"¹⁾.

Der Zusammenhang zwischen den einzelnen Teilbereichen wird danach als "Kernzusammenhang" bezeichnet.

Es ergibt sich eine andere Konzeption als etwa bei Sandig: Während Sandig den Begriff "Politiken" (Mehrzahl) ablehnt, weil es nur **e i n e** Unternehmungspolitik geben könne²⁾, geht Schnutenhaus von einzelnen "Politiken" aus, die koordiniert werden müssen.

Hinweise auf die Stellung des Vertriebs bzw. des Absatzes (beide Begriffe werden offensichtlich gleichgesetzt) ergeben sich aus Ausführungen über das Geschäfts- und Vertriebsprogramm, wobei unter Geschäftsprogramm im Zusammenhang mit der Unternehmungspolitik eine Aufgabenablaufsfolge zu verstehen ist.³⁾ Das Vertriebsprogramm ist nun "der Kern des Geschäftsprogramms". "Es umfaßt vor allem den marktlichen Leistungsprozeß. Nur bei Angebotsmonopol und -teilmonopolbetrieben und bei Betrieben, die abhängig sind von Nachfragemonopolen, verschiebt sich der Schwerpunkt vom Vertriebsprogramm auf das Fertigungs- und Beschaffungsprogramm ohne Rücksicht auf Wirtschaftsstufe und Branchenart."⁴⁾

Diese Auffassung ähnelt der amerikanischen Marketing-Konzeption.

In der Fixierung der Grundsätze wird diese Vorrangstellung aber abgeschwächt: "Die Vertriebspolitik muß mit der Geschäftspolitik übereinstimmen. Das bedeutet, mehr

1) Ebenda, S. 32

2) Vgl. Sandig, Curt, Betriebswirtschaftspolitik, a.a.O., S. 37

3) Vgl. Schnutenhaus, Otto R., a.a.O., S. 34

4) Ebenda, S. 36

als nur abgestimmt sein ... Die Vertriebspolitik ist eine Variante der Geschäftspolitik, aber von allen Variablen diejenige mit dem größten Grad der Konstanz. Beide Politiken haben in sich übereinstimmende Zielsetzungen."¹⁾

In dem Werk von Sundhoff über "Absatzorganisation" wird indirekt von einem betriebswirtschaftspolitischen Standpunkt ausgegangen, da Sundhoff unter Organisieren "neben der Regelung der Art und Weise des Vorgehens auch die Bestimmung von Zweck und Ziel" ansieht, "da mit ihr eine Vorentscheidung über Aufbau und Ablauf verbunden ist"²⁾. Dieser Begriff deckt sich annähernd mit dem der "Betriebswirtschaftspolitik im weiten Sinne" von Sandig: "Betriebswirtschaftspolitik im weiten Sinne betrifft die einzelnen Zielsetzungen und Entscheidungen der Führung des Betriebes auf bestimmten Gebieten samt den zu ihrer Durchsetzung notwendigen Maßnahmen."³⁾

Durch die Definition der Absatzorganisation, worunter die "für die Dauer oder doch jedenfalls für eine längere Zeit getroffenen generellen Regelungen zu verstehen (sind), denen die Absatztätigkeit unterworfen ist"⁴⁾, knüpft Sundhoff an die von Schäfer 1936 vorgenommene Aufgliederung an.⁵⁾

Eine eigentliche Verbindung der Absatzlehre in einer Betriebswirtschaftspolitik wird nur angedeutet: Beschaffung, Herstellung und Absatz seien immer nur als Teile einer größeren Einheit zu verstehen, "weil sie sinnvoll nur unter Bezug auf das Ganze durchgeführt

1) Ebenda, S. 43

2) Sundhoff, Edmund, Absatzorganisation, Wiesbaden 1958, S. 11

3) Sandig, Curt, Betriebswirtschaftspolitik, a.a.O., S. 53

4) Sundhoff, Edmund, Absatzorganisation, a.a.O., S. 13 (im Original hervorgehoben)

5) Schäfer hatte zwischen kurz- und langfristiger Absatzpolitik unterschieden, wobei die langfristige Absatzpolitik mit Absatzorganisation gleichgesetzt wurde. Vgl. Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 52 und S. 54; ders., Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 355

werden können". Unter Absatz als Gliedprozeß ist dabei "alles das anzusehen, was nötig ist, um die Produkte den Verbrauchern oder sonstigen Abnehmern zuzuführen"¹⁾.

Die übergeordnete Einheit wird nicht beschrieben. Auf ihr Wesen könnte aber aus folgendem geschlossen werden: die Aufgabe der Betriebswirtschaftspolitik in der marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftsordnung wird darin gesehen, "Erlöse zu erreichen, welche die Kosten überkompensieren, während die Hervorbringung von Gütern nur als das Mittel zur Erfüllung dieses Zweckes gilt"²⁾.

Sundhoff deutet eine Vorrangstellung des Absatzes an: "Daß der Absatz den betrieblichen Umsatzprozeß abschließt, besagt jedoch nicht, daß er in allen seinen Teilprozessen der Produktion zeitlich nachfolgt. Markterkundung und Werbung laufen meist und der Verkauf geht oft der Beschaffung und Herstellung voraus, wie ja überhaupt allen anderen Gliedprozessen zumeist vom Absatzprozeß her die Richtung gewiesen wird."³⁾

Sundhoffs Arbeit stellt eine spezielle Untersuchung über die Absatzorganisation dar. Der "oberste" Gesichtspunkt, der die verschiedenen Teilbereiche vereint, kann in den "Phasen des Betriebsprozesses" gesehen werden, die bei der Durchführung jedes Betriebsprozesses gewöhnlich vorkommen. "Als solche Phasen sind das Planen, Organisieren, Disponieren und Vollziehen zu nennen."⁴⁾ Die Planung übernimmt dabei die erforderliche Koordination.-

Das Neue der "betriebswirtschaftspolitischen" Richtung besteht nicht darin, daß die Anwendung der Theorie er-

1) Ebenda, S. 8

2) Ebenda, S. 7

3) Ebenda, S. 8 f. (Hervorhebung v. Verf.)

4) Ebenda, S. 9

örtet wird¹⁾, sondern darin, daß ein Führungssystem dafür entwickelt wird. Dabei wird entweder von den Teilbereichen ausgegangen, indem aus ihnen Ziel bzw. Planung, Durchführung und Kontrolle entwickelt werden, oder vom Gesamt, wobei die Frage nach den Teilzielen, der Teilplanung und Teil-Durchsetzung in den Teilbereichen weiter untersucht wird. Diese Frage ist insbesondere dann methodischer Natur, wenn eine Wechselwirkung zwischen Teil-Ziel und Ziel angenommen wird.

Das Grundproblem, das im Rahmen dieser Arbeit zu behandeln ist, ist die Frage, welche Bedeutung innerhalb dieser Koordinierung der Absatz hat.

Trotz vieler Unterschiedlichkeiten der Systeme und der Bezeichnungen wurde eine Vorrangstellung des Absatzes ausnahmslos bei allen Autoren deutlich, obwohl der Absatz selbst dabei als Teilbereich aufgefaßt wurde. Die Teilbereiche wiederum bedürfen einer Koordinierung: "Jedes Unternehmen stellt einen Zusammenhang von Kräften dar, die sich nicht unbedingt von selbst auf das gemeinsame Ziel richten."²⁾ Ähnlich führt Sandig dazu aus: "Die Produktionsleitung wird auf technische Vollendung des Produktionsprozesses, die Finanzleitung auf die rationelle Begrenzung des Kapitaleinsatzes in den Teilbereichen bedacht sein. Daraus kann, vor allem in großen und größten Betrieben, ein Gegeneinander der Strebungen in den Teilbereichen erwachsen, woraus die Aufgabe einer Koordinierung der Politik in den Teilbereichen erwächst."³⁾

Jeder Einzelbereich scheint somit eine "Eigengesetzlichkeit" zu besitzen. Daraus kann gefolgert werden,

1) Vgl. dazu Moxter, Adolf, a.a.O., Fußn. 186, S. 42 f.

2) Gutenberg, Erich, Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmungspolitik, in: Absatzplanung in der Praxis, hrsg. von E. Gutenberg, Wiesbaden 1962, S. 287

3) Sandig, Curt, Betriebswirtschaftspolitik, 2. Aufl. von Die Führung des Betriebes, Betriebswirtschaftspolitik, Stuttgart 1966, S. 151

daß die Summe der Teilbereiche eine andere "Gesetzlichkeit" besitzt wie die Teilbereiche selbst.

Dieses Problem, das sich auch in der Praxis stellt, ergibt sich aber wohl nicht aus der Spaltung in Funktionsbereiche, sondern daraus, daß die "Gesamtschau" verloren ging, obwohl in der Theorie die Untersuchung der Funktionen selbst nur ein Mittel der analytischen Erkenntnisgewinnung sein könnte.

Die in der Unternehmensführung entwickelten Hilfsmittel, wobei die Hilfsmittel als Verfahren angesehen werden können, die in Beziehung zum "Wesen" stehen, berücksichtigen dies. So schreibt Gutenberg über die Absatzplanung: "In jedem Absatzplan - auf lange, aber auch auf kurze Sicht - sind die besonderen Verhältnisse aller anderen betrieblichen Teilbereiche und des Unternehmungsganzen enthalten, wie andererseits in den Plänen der anderen betrieblichen Teilbereiche die besondere Lage im Absatzbereich berücksichtigt ist. So gesehen ist Absatzplanung immer zugleich koordinierende und koordinierte Planung."¹⁾

Es erhebt sich nun aber die Frage, warum der Absatz eine besondere Bedeutung und Vorrangstellung erhält.

Die Vorrangstellung könnte quantitative, aber auch qualitative Ursachen haben. Da die abgehandelten Werke sich dem Absatz als Teilbereich der Unternehmung widmen und nicht nur etwa einem speziellen Wirtschaftszweig, in dem diese Frage eine besondere Bedeutung hätte, scheiden quantitative Ursachen aus.

Werden aber qualitative, d.h. wesensmäßige Ursachen angenommen, so ergibt sich hieraus, daß die Koordination bzw. die Ausrichtung auf ein Unternehmungsziel durch

1) Gutenberg, Erich, Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmungspolitik, in: Absatzplanung in der Praxis, hrsg. v. E. Gutenberg, Wiesbaden 1962, S. 288

die Vorrangstellung des Absatzes in bestimmter Weise schon vorweggenommen wird.

Es spiegelt sich darin die von Amerika ausgehende "Marketing-Konzeption" wider, "daß der Absatz in den Unternehmungen eine Sonderstellung einnimmt, daß aus den Absatzbereichen Kräfte absoluter Art auf die übrigen Bereiche einwirken und daß somit die Absatzführung offenbar in einen engen Zusammenhang mit der Gesamtunternehmung und ihrer Führung gestellt werden muß"¹⁾.

Weinhold setzt in diesem Sinne "'Marketing-Konzeption'" und "'Primat des Absatzes'" gleich; dies bedeutet, "das langfristige Ziel für die Unternehmung sowie die Etappenziele nach den Gegebenheiten der Umwelt aufstellen und versuchen, diese Umwelt mit den eigenen Kräften für sich günstig zu gestalten"²⁾.

Mit dem Begriff "Primat des Absatzes" knüpfte Weinhold an Lisowsky an, der 1936 diesen Begriff aber kritisch untersucht hatte und zu dem Ergebnis kam: "So bleibt von dem vielberufenen Satz vom 'Primat des Absatzes' eigentlich nichts weiter übrig als das, was wir schon am Anfang unserer Betrachtungen sagen konnten, und was bereits im Begriff der Unternehmung liegt, zwar nicht aller, aber doch derjenigen Umsatz-Unternehmungen, die wir deshalb als Absatz-Unternehmungen zusammenfassen konnten, und an die man als den typischen Normalfall der Unternehmung gemeinhin in erster Linie denkt. Für sie ist der Absatz ein integrierender Bestandteil im Sinne einer Funktion der Unternehmung auf ihrem Wege zur Erreichung des Betriebsziels."³⁾

1) Weinhold, Heinz, a.a.O., S. 18. Ähnlich sagt Nieschlag vom Marketing (im modernen Sinne), daß es "zu einer Steuerung des Betriebes vom Markte her (führt)"; "das bedeutet - wie es im amerikanischen Schrifttum heißt - 'to live with the customers'" (Nieschlag, Robert, Was bedeutet die Marketing-Konzeption für die Lehre von der Absatzwirtschaft? in: ZfHf. NF., 15. Jg. 1963, S. 552)

2) Ebenda, S. 56

3) Lisowsky, Arthur, Primat des Absatzes?, in: ZfB, 13. Jg. 1936, S. 26

Die Auffassung, daß die Unternehmung unabhängig vom Markt sei, konnte dadurch entstehen, daß die (inner-) betrieblichen Probleme betont erörtert wurden, dadurch aber die Marktfragen vernachlässigt, z.T. auch bewußt ausgeschlossen wurden. Die Notwendigkeit der Einbeziehung von Marktfragen führte zur Synthese der Teilbereiche, wobei dieses, durch Synthese gewonnene Gebilde eine "Eigengesetzlichkeit" besitzt. Dies kann als die entscheidende Folgerung aus der betriebswirtschaftlichen Theorie und des in ihr entwickelten Identitätsprinzips gelten.¹⁾

Bergler weist darauf hin, daß das Marketing-Denken schon sehr früh in der deutschen Lehre enthalten war: "Die Fragestellung ('Verbrauchs- und Motivforschung im Rahmen des Marketing', a.d.V.) bezieht sich auf einen Teilbereich des Forschens und Tuns sowie ein Instrument des Marketing. Leicht ließe sich dann sagen, dieses Instrument war eher da als Marketing. Weil ihm auch der Gedanke des Planens innewohnt, ja des wissenschaftlichen Gestaltens, mag die Urgestalt des Marketing schon in der Planung der Marktforschung enthalten gewesen sein."²⁾

Die Marketing-Konzeption verlangt eine Sicht aller Vorgänge der Unternehmung vom Markte her. In dieser Betrachtungsweise wird die Bedeutung des Marktes erkennbar, wobei aber doch das Ziel nicht darin besteht, den "Markt zu versorgen", sondern diese Versorgung unumgängliches Mittel zur Gewinnerzielung ist (insbes. Rieger hatte dieses Problem betont). Darin liegen Hinweise auf das Wesen des Absatzes und der Unternehmung, die später verfolgt werden sollen. Hier soll aber auf einen anderen Gedanken hingewiesen werden: Durch die

- 1) Vgl. auch Schreiber, Rupert, Erkenntniswert betriebswirtschaftlicher Theorien. Einführung in die Methodik der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1960, S. 86
- 2) Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 272. Vgl. ergänzend zum Planungsgedanken Bergler, Georg, Verbrauchsforschung und Werbeplanung, enthalten in: Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 247 ff.

unmittelbare Meßbarkeit am Verkauf, wodurch sich entscheidet, daß Gewinn erzielt werden kann, wird der Versuch verständlich, die den Kauf bestimmenden Faktoren zu ermitteln, um die sich daraus ergebenden Auswirkungen auf die Unternehmung festzustellen. Wenn diese Unsicherheit des Verkaufs mit zunehmender zeitlicher Entfernung von der Gegenwart steigt, andererseits aber die in der Gegenwart zu treffenden Entscheidungen eine langfristige Wirkung haben oder auch haben sollen (z.B. Investition, Werbekonzeption, Aufbau des Vertriebssystems), so muß versucht werden, die den Kauf (und Verkauf) bestimmenden Faktoren vorwegzunehmen, um von hier aus die langfristigen eigenen Entscheidungen zu treffen. Daß die Langfristigkeit besonders im Industriebetrieb von Bedeutung ist (die - von einem anderen Gesichtspunkt aus - mit sinkender Elastizität bezeichnet werden kann), wurde an der Entwicklung der Absatzlehre und der Lehre von der Marktforschung deutlich.¹⁾

Das amerikanische Marketing-Denken ist zwar fruchtbar, es muß aber auch die Leistung der deutschen Lehre gesehen werden²⁾; grundsätzliche Unterschiede in der historischen Entwicklung ergeben sich auch dadurch, daß in Amerika eine geschlossene Betriebswirtschaftslehre wie in Deutschland lange nicht vorhanden war³⁾, andererseits die Lehre in

- 1) Die Entstehung der Marketing-Konzeption kann durch die Längerfristigkeit der Entscheidungen gegenüber früher erklärt werden. Die Einflüsse der Längerfristigkeit lassen sich wohl gedanklich in zwei Gruppen trennen: produktionstechnische Entwicklung und Entwicklung des Marktes zu einem größeren Markt, wobei wohl eine Wechselwirkung angenommen werden kann.
- 2) Bergler gibt folgende Definition des Begriffs "Marketing": "Mit aller Vorsicht soll daher gesagt werden: Das Wort weist auf organisatorische Tätigkeit hin und ist gleichzeitig Symbol für ein aktives Wollen. Es steht schließlich für alle Maßnahmen und Verrichtungsweisen, die dazu dienen sollen, eine Ware in den Markt zu bringen, sie im Markt zu halten oder ihren Marktanteil auszuweiten. Wenn wir es dann unternehmen wollten, diesen Begriff ... zu übersetzen, dann würde sich vielleicht ergeben, daß Marketing alles das zum Inhalt hat, was wir als Absatzwirtschaft der Unternehmung bezeichnen." (Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 272)
- 3) Vgl. dazu Abromeit, Hans-Günter, Die amerikanische Betriebswirtschaftslehre, in: Beiträge zur internationalen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, Wien 1954, S. 2 - 16; Schäfer, Erich, Die Funktionalbetrachtung in der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 24

Deutschland nicht abstrakt genug entwickelt war. Mit der theoretischen Fortentwicklung, wie sie später insbes. am Identitätsprinzip dargestellt wird, wurde aber eine Gesamtschau erreicht, von der aus der Absatz in einem anderen Licht erscheint, zugleich aber auch die Auffassung Lisowskys bestätigt wird.

5. Die instrumentale Betrachtungsweise

In neuerer Zeit - insbesondere seit dem Erscheinen des 2. Bandes von Gutenbergs "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" - ist die "instrumentale Betrachtungsweise" des Absatzes stärker in den Vordergrund getreten.¹⁾

Die Frage, die sich speziell mit der Art der Behandlung des Absatzes befaßt, ist zunächst unabhängig davon zu sehen, wie die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre gegliedert wird. Gutenberg unterteilt sein Werk in Produktion, Absatz und Finanzierung²⁾; eine ähnliche Gliederung nimmt Wöhe³⁾, Banse⁴⁾ und Leitherer⁵⁾ vor.

Ansätze der instrumentalen Betrachtungsweise können vor dem 2. Weltkrieg gesehen werden, etwa in früher behandelten Teilgebieten wie Werbung und Markenartikel, aber auch in der oben erwähnten Arbeit Stackelbergs; der 1939 - nach vorhergehenden Arbeiten Chamberlins - die grundsätzliche Problematik erörterte.⁶⁾ Auch Findeisen hatte etwa von Kosteneinsatz in der Reklame zum Zwecke der Ertragssteigerung gesprochen, wie oben bereits erwähnt wurde. Damit wird die Aktivität der Unternehmung begründet und zugleich die bloße Beschreibung der Tätigkeit überwunden. Ob darin ein enger

1) Vgl. Banse, Karl, Art. Vertriebs-(Absatz-)politik, in: HdB, Bd. 4, Sp. 5988

2) Vgl. Gutenberg, Erich, Bd. I, a.a.O., S. 2

3) Vgl. Wöhe, Günter, Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl. Berlin-Frankfurt-Main 1965, S. 15 f.

4) Vgl. Banse, Karl, a.a.O., Sp. 5986

5) Vgl. Leitherer, Eugen, Absatzlehre, Stuttgart 1964, S. 9

6) Vgl. auch Linhardt, Hanns, Die historische Komponente der funktionalen Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 42 ff.

Zusammenhang zwischen der Beschreibung der Tätigkeit als funktionaler Betrachtung und der der Aktivität als instrumentaler Betrachtung besteht, wird im folgenden untersucht. -

In der "Preispolitik" Schmalenbachs und F. Schmidts könnten Hinweise auf eine instrumentale Betrachtungsweise vermutet werden (wobei Schmidt auch das "Problem der Absatzhebung durch Werbung und Aufklärung"¹⁾ erwähnte); aus der Art der Behandlung ging hervor, daß darin mehr eine Anpassung an die Produktion gesehen wurde. Immerhin sprach Schmidt einen Gedanken aus, den die moderne Preistheorie wiederaufnahm: "Die Erweiterung der modernen Preistheorie durch die Einbeziehung weiterer Aktionsparameter ergab sich aus der Berücksichtigung

- (1) von mehreren nebeneinander gesetzten Preisen (Preisdifferenzierung) eines Produkts,
- (2) von Reklame (Werbung),
- (3) von Produktvariation,
- (4) von verbundener Produktion, bei der über Verkaufspreise und -mengen von mehreren Gütern nebeneinander disponiert werden muß."²⁾

Den Nachteil dieses Vorgehens erblickt Gutenberg darin, daß die "Preispolitik zwar grundsätzlich in den Rahmen differenzierter absatzpolitischer Möglichkeiten gestellt (wird), doch wird nach wie vor von nur einer Instrumentvariablen, nämlich der Preispolitik, ausgegangen"³⁾.

Auch unter dem Gesichtspunkt der Entscheidungstheorie seien viele Fälle, wie sie von der damaligen Theorie behandelt wurden, als "Entscheidungen unter Sicherheit"⁴⁾ anzusehen.

-
- 1) Schmidt, Fritz, Kalkulation und Preispolitik, a.a.O., S. 115
 - 2) Möller, Hans, Die Entwicklung der modernen Preistheorie, in: Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung, a.a.O., S. XXXI
 - 3) Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 496
 - 4) Ders., Bd. I. a.a.O., S. 140

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht hat Gutenberg die "Mittel und Möglichkeiten", die die Unternehmungen besitzen, "um auf die Vorgänge in ihren Absatzmärkten einzuwirken"¹⁾, eingehend im 2. Band der "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" untersucht; Absatzmethoden, Produktgestaltung, Preispolitik und Werbung sind die Instrumente, "um den Absatz zu beschleunigen oder zu verlangsamen, seine Richtung zu ändern, seine werbende Wirkung zu erhöhen"²⁾.

Diese Möglichkeiten, die getrennt abgehandelt werden, stehen in einem inneren Zusammenhang. Die Instrumente werden kombiniert eingesetzt, und "erst dann, wenn die letzten Kosteneinheiten in jeder Richtung die gleiche absatzpolitische Wirkung erzielen, besteht keine Veranlassung mehr, Änderungen in der Kombination des absatzpolitischen Instrumentariums vorzunehmen"³⁾.

Die übliche Gliederung in Teilbereiche wird aber im Grundsatz beibehalten: Produktion, Absatz und Finanzierung sind Gegenstand der Betrachtung. Ob und inwieweit diese Gliederung berechtigt ist, soll an ihrer Art dargestellt werden.

6. Zur Art der Gliederung unter besonderer Berücksichtigung der instrumentalen Betrachtungsweise

Die Behandlung, aber auch Erklärung des Absatzes innerhalb der neueren Entwicklungstendenzen der Betriebswirtschaftslehre ist nicht ohne Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen (Gesamt-)Theorie möglich; insbesondere in der Untersuchung der instrumentalen Betrachtungsweise muß dies beachtet werden.

Der Absatz wurde als Teilbereich der Unternehmung aufgefaßt, der neben der Produktion (und Finanzierung) steht.

1) Ebenda, S. 47

2) Ebenda, S. 47

3) Ebenda, S. 54

Wird versucht, von der geschichtlichen Entwicklung her diese Einteilung zu verstehen, so scheint die Trennung in inner- und außerbetrieblichen Bereich die Ursache zu sein. Der innerbetriebliche Bereich wurde dabei schlechthin mit Produktion gleichgesetzt, der außerbetriebliche Bereich mit Absatz (und Beschaffung). Diese Trennung, die bereits vor dem 1. Weltkrieg einsetzte, wurde in den folgenden Jahren verstärkt und die innerbetriebliche Problematik bei einigen Autoren so weit entwickelt, daß der außerbetriebliche Bereich kaum noch berücksichtigt und erst durch die Absatzlehre wieder in die Betriebswirtschaftslehre einbezogen wurde. Es erhebt sich die Frage, wie Innen- und Außenbereich miteinander verbunden werden sollen und können und ob die Notwendigkeit dazu überhaupt besteht.

Die Verbindung in einer allgemeinen Betriebswirtschaftslehre lehnt W. Koch ab, wenn auch nicht ausreichend wissenschaftlich begründet. Er entwickelte eine unabhängige Vertriebslehre. Diese Meinung kann nicht als die herrschende angesehen werden. Daneben besteht die zweite Möglichkeit, Produktion und Absatz getrennt weiterzuentwickeln, sie aber grundsätzlich unter einem Oberbegriff zu vereinen.

Der Standpunkt Schäfers ist von diesen Richtungen dadurch unterschieden, daß nicht Produktion und Absatz, sondern Kosten, Ertrag und Wirtschaftlichkeit abgehandelt werden, so daß die übliche Trennung nicht Gegenstand der Betrachtung bzw. Grundlage der Gliederung wird (sie wird nur aufgeführt). Auch Mellerowicz nimmt eine Sonderstellung ein, weil er von der Produktion her (als theoretischer Grundlage) die Teilbereiche entwickelte.

Der Begriff der Produktion kann in verschiedenem Sinne verstanden werden. Gutenberg versteht ihn als "Leistungserstellung, die außer Arbeitsleistungen und Betriebsmitteln

auch den Faktor Werkstoff enthält" ¹⁾). Wöhe ist ähnlicher Auffassung. ²⁾

Damit wird diese Faktorkombination bzw. dieser Kombinationsprozeß ein wichtiger Bestandteil der produktionswirtschaftlichen Theorie, während jede Kombination von Produktionsfaktoren als zu weit abgelehnt wird. ³⁾ Auf die Eigenart der produktionswirtschaftlichen Fragestellung braucht hier nicht eingegangen zu werden; sie ergibt sich aus den Ausführungen zur Entwicklung der Absatzlehre und zum Identitätsprinzip.

Grundsätzlich wäre aber die Darstellung des Kombinationsprozesses auch im Absatzbereich möglich, wobei der Faktor Werkstoff definitionsgemäß nicht enthalten wäre. ⁴⁾ Schwierigkeiten ergäben sich insbesondere aus der Problematik der "Erfolgsumessung" einer einzelnen Maßnahme.

Die instrumentale Darstellungsweise bietet sich als möglicher Lösungsweg an.

Die instrumentale Betrachtung des Absatzes geht von den Mitteln aus, die der Unternehmung grundsätzlich zur Verfügung stehen, um den Absatz in bestimmte Richtungen zu lenken. Damit wird die Aktivität der Unternehmung bzw. deren Möglichkeiten im Absatzbereich erörtert. Schon aus den Instrumenten selbst ergibt sich, daß in den früher behandelten Teilbereichen, etwa Werbung und Markenartikel, diese Betrachtung wesentlich enthalten ist, während die Marktforschung zur Information der Unternehmung mit herangezogen wird.

Die Instrumente bzw. Mittel müssen theoretisch beschrieben werden. Wird die instrumentale Betrachtungsweise in

1) Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 3

2) Vgl. Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 143

3) Vgl. ebenda, S. 143; vgl. auch Gutenberg, Erich, Die Produktion, S. 3

4) Vgl. dazu auch Köhler, Richard, Theoretische Systeme der Betriebswirtschaftslehre im Lichte der neueren Wissenschaftslogik, Stuttgart 1966, S. 123 (dort auch weitere Literaturhinweise).

ihrem Mittelcharakter gesehen, wird aber auch berücksichtigt, daß die Tätigkeit ebenfalls Mittel ist, wobei die Zweckbeziehung durch die Zergliederung bis zur konkreten Ausführung allerdings hier nicht so deutlich werden mag, so können die Instrumente als Tätigkeitsbündel mit stärkerer Zweckbezogenheit angesehen werden. Die Werbung etwa setzt sich aus einer Vielzahl von Tätigkeiten zusammen, ebenso wie die Absatzmethode und die "Produktgestaltung".

Diese Verbindung wird auch indirekt von Gutenberg hergestellt: Der absatzpolitische Mitteleinsatz (Instrumente) verursacht Vertriebskosten, wobei die Vertriebskosten nach den Aufgaben und Tätigkeiten (Funktionen) der einzelnen Vertriebsabteilungen am besten gegliedert werden könnten¹⁾.

Ein grundsätzlicher Unterschied zwischen instrumentaler und funktionaler Betrachtungsweise besteht demnach nicht. Daraus erklärt sich auch die Ähnlichkeit der von Mellerowicz, Lohmann und Rößle vorgenommenen Gliederung der Absatzfunktionen mit dem absatzpolitischen Instrumentarium.²⁾

1) Vgl. Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 110 u. S. 40

2) Gegen den Begriff "absatzpolitisches Instrumentarium" hat sich Schäfer mit der Begründung gewandt, daß dort zu sehr das "Werkzeugliche", nicht aber die Ausrichtung auf den Zweck betont wird (vgl. Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 3). In den Funktionen (i.S. von Tätigkeiten) ist aber selbst etwas "Technisches", Werkzeugliches vorhanden, so daß sich die Kritik auch hierauf beziehen müßte. (vgl. dazu später "Wirtschaftsordnung und Absatzlehre"). - Der Versuch, instrumentale und funktionale Betrachtung miteinander zu verbinden, ist in jüngster Zeit von Gerth unternommen worden. Da dort von einem gesamtwirtschaftlichen Funktionsbegriff ausgegangen wird, wird das hier interessierende Problem nicht berührt. (Vgl. Gerth, Ernst, Funktionen und Instrumente des Absatzes als Grundlagen der Absatztheorie, in: ZfB, 36. Jahrgang, 1966, S. 507 ff.)

Um die Frage beantworten zu können, ob die instrumentale Betrachtung des Absatzes seinem (Teil-)Wesen gerecht wird, muß das Wesen des Absatzes näher herausgearbeitet werden.

Zunächst läßt sich feststellen, daß die Entwicklung der Absatzlehre durch Betrachtung von Markt und Bedarf e n t s t a n d e n i s t. Hellauer nahm als "Durchgangspunkt" den Kaufvertrag, den Kaufabschluß an;¹⁾ die Einigung zwischen Käufer und Verkäufer ist zwar das Konkret-Sichtbare, es muß aber weiter nach den Gründen des Zustandekommens gefragt werden, und auch die Konkurrenz und die Absatzwege müssen einbezogen werden.

Diese Faktoren, die insbesondere in den Teilgebieten (Markenartikel, Werbung, Verbrauchsforschung) herausgearbeitet wurden, müssen berücksichtigt werden, weil in diese "Daten" die Unternehmung eingeordnet ist; der Bedarf ist dabei "grundlegend". Ihn zu befriedigen, ist weniger eine Frage der Überwindung von Kaufwiderständen, als eine Anpassung an den Bedarf, wobei die Instrumente bzw. deren Kombination als aktives Handlungselement eingesetzt werden, zugleich aber berücksichtigt werden muß, gegen bzw. für wen dieses Instrument eingesetzt wird.

Die instrumentale Betrachtungsweise muß damit differenziert aufgebaut werden. Es besteht ein Unterschied etwa in der Preispolitik, ob sie zunächst im Hinblick auf Verbraucher oder Konkurrenz oder im Hinblick auf beide eingesetzt wird. Dieser Gedanke wird auch von Sandig ausgesprochen, ohne daß aber beides verbunden wird.²⁾

-
- 1) Ähnlich Schäfer: "...Innerhalb des Bündels oder Fächers von Funktionen, den der Absatz darstellt, ist der Verkauf die Kernfunktion. Alle anderen Funktionen sollen nur auf den Verkauf (Abschluß) hinführen..." (Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, in: HdW, Bd. I, S. 307) vgl. auch ders., Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 39
- 2) Vgl. Sandig, Curt, Betriebswirtschaftspolitik, a.a.O., S. 185

Damit wird der Einsatz der Instrumente von der marktlichen Situation abhängig. Die marktliche Situation wirkt aber auch - wie oben dargelegt wurde - auf die Art und Höhe der Produktion ein, nicht allein auf die "Produktgestaltung".

Die instrumentale Betrachtungsweise muß darum in den Rahmen aller absatzpolitischer Instrumente, dann aber auch in das Unternehmungsgesamt gestellt werden. Gutenberg deutet dies am Schluß des 2. Bandes an: "Die vorhergehenden Abschnitte, in denen die einzelnen absatzpolitischen Instrumente behandelt wurden, lassen erkennen, welche Fülle absatzpolitischer Möglichkeiten den Unternehmen zur Verfügung steht. Die Absatzpolitik wird aber gerade dadurch gekennzeichnet, daß die Unternehmen von mehreren dieser möglichen Maßnahmen in unterschiedlicher Weise - je nach ihrer besonderen absatzwirtschaftlichen Lage - Gebrauch machen."¹⁾ Der Übergang zur Produktion kann aus dem Kapitel der Produktgestaltung abgeleitet werden²⁾, aber auch im 1. Band, insbes. in Ausführungen zur Planung des Produktionsprozesses³⁾, gesehen werden.

Dennoch erscheint fraglich, ob damit der Übergang zum Produktionsbereich ausreichend charakterisiert und geklärt ist. Diese Frage stellt sich in allen Werken, nicht nur in Gutenbergs "Grundlagen". Es sollte in diesem Zusammenhang dennoch mehr von hier aus das Grundsätzliche der Problematik dargestellt werden.⁴⁾

Die Betriebswirtschaftslehre war bis zur Mitte der 30er Jahre vorwiegend kosten- und produktionstheoretisch orientiert. Fragen des Absatzes wurden aus zwei Gründen

1) Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 496

2) Vgl. ebenda, S. 375 ff.

3) Vgl. ders., Die Produktion, a.a.O., S. 150 ff.

4) Banse betont, daß umfassende Systeme der (Absatz-) Instrumente, die jüngeren Datums sind, mehr oder weniger stark unter Gutenbergs Einfluß stehen. (Vgl. Banse, Karl, a.a.O., Sp. 5988)

vernachlässigt, die innerlich miteinander zusammenhängen: das Wirtschaftlichkeitsprinzip wurde als "innerbetriebliches" Prinzip konzipiert, zum anderen entzog sich aber der Absatz der mengenmäßigen Bewertung. Zwar sind auch die Kosten im Absatz von Bedeutung, sie wurden aber vernachlässigt, teils kann das "Ergebnis" dieser Kosten nur "ganzbetrieblich" gemessen werden: der Erfolg einer in Kosten zu bewertenden einzelnen Absatzmaßnahme läßt sich nicht eindeutig bemessen¹⁾, zumal auch letztlich Art und Intensität sämtlicher Absatzmaßnahmen und auch der Produktion in ihrem Zusammenwirken entscheidend sind. Der Gesamtertrag bzw. dessen Steigerung wird damit zum entscheidenden Kriterium.

Die im Absatz sichtbare Aktivität war der alten produktionsmäßigen (und preis"politischen") Richtung fremd, in der der Markt als etwas "Gegebenes" hingenommen wurde. Aber auch in der Produktion selbst kam weniger die Aktivität zum Ausdruck: da die Produktion als mehr technisch determinierter Prozeß weitgehend menschlicher Beeinflussung entzogen sei, galt es, Gesetzmäßigkeiten aufzufinden. Heute wird dagegen versucht, auch den Produktionsbereich unter instrumentalem Aspekt zu betrachten.²⁾

- 1) Bergler stellte dazu fest: "Bevor es dazu kommen konnte, absatzwirtschaftlich zu denken und zu handeln, mußte eine andere Denkweise, die kosten- und produktionswirtschaftliche - dort, wo sie unzweckmäßig ist - überwunden werden." (Bergler, Georg, Der Markenartikel im Rahmen der industriellen Absatzwirtschaft, in: Marktwirtschaft und Wirtschaftswissenschaft, Eine Festgabe aus dem Kreise der Nürnberger Schule zum 60. Geburtstag von Wilhelm Vershofen, hrsg. von G. Bergler und L. Erhard, Berlin 1939, S. 233)
- 2) Heinen unterscheidet zwischen Kosteneinflußgrößen des Fertigungs- bzw. Leistungsprogramms und denen des produktionswirtschaftlichen Instrumentariums, wobei diese Systematisierung der Tendenz entspricht, "das betriebliche Geschehen immer mehr in Elementarvorgänge aufzugliedern". (Heinen, Edmund, Das Kapital in der Produktions- und Kostentheorie, in: ZfB, 36. Jg. 1966, 1. Erg. Heft, S. 57; dort auch näherer Literaturhinweis). - Es kann auch hieraus geschlossen werden, daß die instrumentale Betrachtungsweise (formal) eine Betrachtungsweise ist, die aus der Aufgliederung der Tätigkeiten entspringt. Instrumentale und funktionale Betrachtungsweise hängen somit ursprungsmäßig zusammen.

Damit ist die aufgeworfene Problematik nicht erschöpft. In Bezug auf die betriebswirtschaftliche Theorie stellt sich insbesondere die Frage, ob die unterschiedliche Betrachtungsart (Produktion = Faktorkombination; Absatz = instrumentale Betrachtung) berechtigt ist und ob sie nicht einer einheitlichen betriebswirtschaftlichen Theorie entgegensteht (wobei in neueren Tendenzen aber bereits diese Frage abgeschwächt wird).

Auf diesen Aspekt ist in den folgenden zwei Kapiteln ("Absatzlehre und Identitätsprinzip", "Wirtschaftsordnung und Absatzlehre") zurückzukommen. Es wird dort auch die Möglichkeit und Berechtigung der Trennung deutlicher, zugleich aber auch, daß die Fragen vom Grundsätzlichen (Gesamtbetriebswirtschaftlichen) her geklärt werden müssen.

7. Zusammenfassung und Ergebnis

Wie aus der Darstellung der Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg deutlich wurde, ist der Absatz durchgehend in die Betriebswirtschaftslehre einbezogen. Während vor dem 2. Weltkrieg das Hauptproblem darin bestand, überhaupt den Absatz als betriebswirtschaftliche Frage zu erkennen und zu behandeln, so besteht die Frage heute darin, wie der Absatzbereich erörtert und wie die Synthese der Teilbereiche vorgenommen werden soll.

Die Darstellung der neueren Entwicklungstendenzen ist negativ dadurch charakterisiert, daß eigentliche "Formprobleme" ausgeschlossen sind, infolgedessen auch der Handelsbetrieb etwa nicht Gegenstand gesonderter Erörterung ist. Hiervon ist das Werk Rubergs über die "Verkaufsorganisation" ausgenommen; Schäfer nimmt zwar auch eine "statische" Betrachtung vor, diskutiert dieses Problem aber mehr vom finanziellen Gesichtspunkt aus. Die betriebswirtschaftlich-funktionale Gliederung wird aber von allen Autoren übernommen.

Das Problem, das sich beim funktionalen und instrumentalen Aufbau stellt, besteht darin, daß zwar die Trennung in Teil-(funktions-)bereiche möglich ist, andererseits aber wiederum eine Synthese vorgenommen werden muß. Wenn die Synthese zu einer Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre führen soll, so müssen die Funktionen so abstrakt sein, daß in der Synthese alle Unternehmungen erfaßt werden. Wenn "Produktion" so gefaßt und abgehandelt wird, insofern der Produktionsfaktor Werkstoff in der Faktorkombination enthalten ist, so kann diese Betrachtung für den Handels- und Dienstleistungsbetrieb kaum Geltung haben. Gutenberg hatte den Absatz mehr als industriellen Absatz abgehandelt, weil dort der Schwerpunkt liege.¹⁾ Lohmann war vom Industriebetrieb ausgegangen.²⁾ Auf die Frage, ob damit nicht auch konsequenterweise der Oberbegriff "Betriebswirtschaftslehre" eingeschränkt werden sollte, braucht hier nicht eingegangen zu werden.

Wenn von dieser Problematik zunächst abgesehen wird, so stellt sich die Frage, wie die funktionale bzw. instrumentale Gliederung selbst vorgenommen werden soll. Die Betonung, daß von einem "Tätigkeitsbereich" ausgegangen wird, deutet darauf hin, daß auch technische Elemente mit einbezogen werden und somit die Frage, mit welchen Mitteln etwas getan wird, mit gelöst werden soll. Diese Betrachtung ist in der Betriebswirtschaftslehre nicht nur nützlich, sondern auch erforderlich. Wenn aber von einer "Eigengesetzlichkeit" jedes Teilbereichs gesprochen wird, so ist dies Hinweis dafür, daß eine Betrachtung von einem einheitlichen Standpunkt aus nicht möglich ist. Mellerowicz hatte die Funktionen als angewandten Teil der Theorie der Produktion angesehen, während in der betriebswirtschaftspolitischen Richtung zwar die Koordination betont wurde, andererseits aber der Absatz eine

1) Vgl. Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 1

2) Vgl. Lohmann, Martin, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl. Tübingen 1964, S. 12

Vorrangstellung hatte, so daß von einem "Primat des Absatzes" gesprochen wurde, obwohl Lisowsky auf die Fragwürdigkeit dieses Begriffes schon 1936 hingewiesen hatte.

Die Problematik könnte dadurch entstanden sein, daß von den Funktionsbereichen aus ein höherer Standpunkt entwickelt werden sollte. Müßte aber nicht gerade von einem "umgekehrten" Gesichtspunkt ausgegangen werden, d.h. von einer allgemeinen betriebswirtschaftlichen Theorie, um von dort aus die Teilbereiche zu entwickeln? Dagegen könnte eingewandt werden, daß prinzipiell zwar ein Unterschied im Ausgangspunkt besteht, dadurch aber doch wohl das gleiche Ergebnis erzielt werden müßte. Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre insbes. nach dem 1. Weltkrieg zeigt aber, daß durchaus Unterschiede durch den Ansatzpunkt entstehen können. Auch die einseitige Betonung der (industriellen) Produktion und des (industriellen) Absatzes bei einigen Autoren könnte als Gegenbeweis angesehen werden.

Schäfer nimmt in seiner "Unternehmung" einen theoretischen Standpunkt ein, der Hinweise für die Ausgestaltung der betriebswirtschaftlichen Theorie und der angewandten Betriebswirtschaftslehre geben kann. Umsatz, Kosten und Ertrag sind Begriffe, die unabhängig von der Tätigkeit gesehen werden: Kosten werden nicht unmittelbar mit der Produktion verbunden und Ertragsdenken wird nicht - im Gegensatz zu früheren Arbeiten Schäfers - mit Absatzdenken gleichgesetzt.

Durch die enge Zusammenschau von Ertrag und Kosten und deren Verbindung (in Wirtschaftlichkeits- bzw. Rentabilitätsprinzip) wird zwar die Betrachtung abstrakter, zugleich aber auf das Wirtschaftlich-Wesentliche beschränkt. Von diesem theoretischen Standpunkt aus könnten dann die Teilbereiche untersucht werden, wobei das Technische mit einbezogen wird insoweit, als es Bezug

zum Wirtschaftlichen hat oder haben kann, inwieweit das Technische geeignet ist, die wirtschaftlichen Zielsetzungen zu erfüllen. Dabei kann der Begriff des "Technischen" sehr weit gefaßt werden.

XV. Absatzlehre und Identitätsprinzip

Wie aus dem vorhergehenden Abschnitt deutlich wurde, wird die Absatzlehre als Teilbereich der Betriebswirtschaftslehre angesehen.¹⁾ Sie muß notwendigerweise unter dem gleichen Identitätsprinzip wie die Betriebswirtschaftslehre gesehen werden. "Wir haben es in der Betriebswirtschaftslehre nicht mit einem bunten Mosaik von Problemen, sondern mit einem homologen Zusammenhang zu tun, der als Ganzes Inhalt der Lehre und Gegenstand der wissenschaftlichen Forschung bildet."²⁾

In Bezug auf das Identitätsprinzip herrschte in der Betriebswirtschaftslehre keine eindeutige Auffassung, und auch die drei "Methodenstreite" haben zu keiner eindeutigen Klärung geführt. Als Identitätsprinzip wird entweder das Wirtschaftlichkeits- oder ökonomische Prinzip oder das Rentabilitätsprinzip, mitunter auch das Prinzip der gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftlichkeit angesehen. Es ist zu fragen, ob aus der Entwicklung des Faches, insbes. aber durch die Absatzlehre, Schlüsse auf das Identitätsprinzip möglich sind.

Das ökonomische Prinzip wird allgemein formuliert als einen "bestimmten Erfolg mit einem Minimum an Mitteln oder mit gegebenen Mitteln ein Maximum an Erfolg anstreben". Dieses Prinzip ist in seiner Aussagefähigkeit oft angezweifelt worden, insbesondere, da dieses Prinzip nicht nur der Wirtschaft, sondern auch der Technik zugrunde liegt.³⁾

- 1) Diese Auffassung vertritt nicht Waldemar Koch (s.o.S.215 f.)
- 2) Schönplflug, Fritz, Untersuchungen über den Erkenntnisgegenstand der allgemeinen und theoretischen Betriebswirtschaftslehre als Lehre von den wirtschaftlichen Gebilden, Stuttgart 1936, S. 168 (im Original hervorgehoben)
Vgl. auch Schreiber, Rupert, Erkenntniswert betriebswirtschaftlicher Theorien, a.a.O., S. 86 f.
- 3) Vgl. Castan, Edgar, Wirtschaftlichkeit und Wirtschaftlichkeitskontrolle, in: HdB, Bd. IV, Sp. 6366. Vgl. dazu auch Schönplflug, Fritz, Untersuchungen über den Erkenntnisgegenstand ..., a.a.O., S. 107 ff.; ferner Forker, Hans-Joachim, Das Wirtschaftlichkeitsprinzip und das Rentabilitätsprinzip, ihre Eignung zur Systembildung. Die Unternehmung im Markt, hrsg. v. G. Bergler, J. Fettel, H. Linhardt und E.H. Sieber, Bd. 6, Berlin 1960

Pack hebt die Bedeutung des ökonomischen Prinzips vor allem für die Leistungserstellung, "d.h. für den innerbetrieblichen Bereich", hervor. "Das ökonomische Prinzip verlangt einen möglichst wirtschaftlichen Mitteleinsatz. Ihm ist optimal entsprochen, wenn die kostenminimale Kombination der produktiven Faktoren erreicht ist."¹⁾ Darin kommt eine "kostenmäßige Wirtschaftlichkeitsauffassung" zum Ausdruck. "Hier wird die Wirtschaftlichkeit entweder in der Erreichung des Kostenoptimums des Betriebes oder als Maß der Erreichung oder Unterschreitung der Plankosten gesehen."²⁾

In der neueren Diskussion um das Identitätsprinzip wird zunächst vom "Rationalprinzip als Grundprinzip zielstrebigen Handelns"³⁾ ausgegangen. Als solches ist es ein Formalprinzip und geht "von der Tatsache aus, daß alles menschliche Handeln final ist"⁴⁾. In der allgemeinen Formulierung von Koch lautet es: "Handle so, daß der Zweck deines Handelns mit kleinstmöglichem Mitteleinsatz erreicht wird, oder daß mit den gegebenen Mitteln die gesetzten Ziele in möglichst vollkommener Weise erreicht werden!"⁵⁾

Das Rationalprinzip kann folgendermaßen ausgedrückt werden:

$$\frac{Z}{M} = \text{Max. (Z = Zweckerfolg; M = Mitteleinsatz);}$$

- 1) Pack, Ludwig, Rationalprinzip und Gewinnmaximierungsprinzip, in: ZfB, 31. Jg. 1961, S. 207 (in Anlehnung an Stackelberg) (zit. 1961)
- 2) Castan, Edgar, a.a.O., Sp. 6368
- 3) Pack, Ludwig, 1961 a.a.O., S. 210; vgl. auch ders., Maximierung der Rentabilität als preispolitisches Ziel, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, hrsg. v. H. Koch, Wiesbaden 1962, S. 75 (zit. 1962); ders., Rationalprinzip, Gewinnprinzip und Rentabilitätsprinzip, in: ZfB, 35. Jg. 1965, S. 525 ff. (zit. 1965)
- Koch, Helmut, Das Wirtschaftlichkeitsprinzip als betriebswirtschaftliche Maxime, in: ZfhF, NF., 3. Jg. 1951, S. 161
- 4) Koch, Helmut, a.a.O., S. 161
- 5) Ebenda, S. 161

damit werden sämtliche Erscheinungsformen des Rationalprinzips erfaßt.¹⁾

In dieser formalen Fassung wird nichts über Zielsetzung und Mittel ausgesagt. Der Frage, wie das Rationalprinzip gewonnen wurde, soll hier im einzelnen nicht nachgegangen werden. Die Erkenntnis des formalen Prinzips setzt aber einen hohen Abstraktionsgrad voraus, durch den die mannigfachen Erscheinungsformen geordnet werden können²⁾. Es mag aber auch sein, daß durch die Zunahme des Materialen - etwa Zunahme der Mittel zur Zielerreichung - die Erkenntnis des "rationalen Handelns" notwendiger wird, um die Mittel in ihrer Bedeutung und Möglichkeit besser zu erfassen.

Daneben ist aber ebenso entscheidend, das Ziel zu kennen, wobei zugleich von den Mitteln abhängt, ob sich das Ziel überhaupt verwirklichen läßt. Diese Problematik wird an der Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre deutlicher.

Da das Rationalprinzip als formales Prinzip nicht allein das Wesen der Betriebswirtschaftslehre bestimmen kann, aber doch offensichtlich in der Betriebswirtschaftslehre Gültigkeit hat, weil dort "zielstrebig" gehandelt wird, so muß nach inhaltlicher Ausfüllung gesucht werden, wobei diese "Ausfüllung" aber so vorgenommen werden muß, daß s ä m t l i c h e Bereiche der Betriebswirtschaftslehre erfaßt werden.

Die inhaltliche Bestimmung nimmt etwa Moxter nach der gemeinwirtschaftlichen Betrachtungsweise vor. "Dieses Prinzip (der Wirtschaftlichkeit, A.d.V.) will besagen, daß die (angewandte) Betriebswirtschaftslehre nur solche Probleme zum Gegenstand ihrer Forschungen macht, d. h.

1) Vgl. Pack, Ludwig, 1965, S. 526

2) Vgl. dazu Böhler, Eugen, Nationalökonomie. Grundlagen und Grundlehren, 5. Aufl. Zürich 1964, S. 36 ff., insbes. S. 40

nur solche Grundsätze bzw. Verfahrensregeln aufstellt, die Rentabilität und Gemeinwirtschaftlichkeit - und nicht etwa nur einseitig die Rentabilität - zu fördern geeignet sind."¹⁾

Damit wird die Problematik der Zielbestimmung berührt, über die keine Eindeutigkeit herrscht. Dieses Grundproblem wurde in den Methodenstreitigkeiten eingehend erörtert. Die methodologischen Fragen dürfen aber nicht vom Inhalt der Betriebswirtschaftslehre losgelöst gedacht werden. In diesem Sinne ist auch Amonn zu verstehen, wenn er sagt: "Methodologie ist nichts, was einer Wissenschaft vorhergeht und ihr gewissermaßen als eine Regel vorgesetzt wird, nach welcher sie erst zustande zu bringen wäre..."²⁾

Daraus ergibt sich aber die Frage, wie das Materiale, Inhaltliche auf das Identitätsprinzip einwirkt, wie aber auch andererseits das Identitätsprinzip auf die Erkenntnis des Materialen zurückwirkt. Diese Wechselwirkung ist besonders im Hinblick auf die Absatzlehre von Bedeutung.

Wird zunächst das Ziel des Wirtschaftlichkeitsprinzips als gegeben angenommen, bzw. konstant gesetzt, so ergibt sich nur noch eine Einwirkungsmöglichkeit: auf den Mitteleinsatz. Dieses kostenbetonte Prinzip aber wurde bei einigen Autoren nur für die innerbetrieblichen Vorgänge untersucht. Nur diese Vorgänge seien beeinflussbar und somit von der Betriebswirtschaftslehre, verstanden als angewandte Betriebswirtschaftslehre, zu untersuchen. Diese Richtung in der Betriebswirtschaftslehre wurde insbesondere von Schmalenbach vertreten, wobei diese Auffassung nur aus dem gesamten System Schmalenbachs zu verstehen ist.³⁾

1) Moxter, Adolf, Methodologische Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, Köln-Opladen 1956, S. 69

2) Zit. nach Moxter, Adolf, a.a.O., S. 2, Fußn. 4

3) Vgl. auch Pack, Ludwig, 1961, S. 207

Schmalenbach will das Verfahren in den Mittelpunkt der Erörterungen stellen, wobei die "Zweckmäßigkeit des Verfahrens ins Auge" gefaßt wird.¹⁾ Was unter Zweckmäßigkeit des Verfahrens verstanden werden kann, wird nicht näher bestimmt, kann aber wohl aus einem Beispiel abgeleitet werden:

"Auch dann wird man der Grundidee der privatwirtschaftlichen Kunstlehre gerecht, wenn man den wirtschaftlichen Körper eines Volkes sich losgelöst denkt von der herrschenden Wirtschaftsordnung. Denken wir uns einen Zukunftsstaat. Wird in einem solchen Zukunftsstaat, der die Profitmacherei ausschaltet, die Privatwirtschaftslehre ausgeschaltet? Keineswegs. Dem Privatwirtschaftslehrer wird es zufallen, das Verrechnungswesen der Unterbetriebe in sich und seinem Zusammenhang mit dem Ganzen wissenschaftlich zu bearbeiten; Buchführungsvorschriften, Selbstkostenberechnungen, Dienstanweisungen, Ordnung des Abteilungswesens und derartige Aufgaben werden sich dem Privatwirtschaftler darbieten ebenso wie jetzt."²⁾

Das Problem besteht nach Schmalenbach in der Frage, "in welcher Weise ein wirtschaftlicher Erfolg mit möglichst geringer Aufwendung wirtschaftlicher Werte erzielt wird"; dieses Problem ist somit unabhängig vom Wirtschaftssystem³⁾. "An sich interessiert den Betriebswirtschaftler der Richtung, der der Verfasser angehört, der wirtschaftliche Betrieb nur als ein Organ der Gemeinwirtschaft. Ihn fesselt nicht der Betrieb als privatwirtschaftliche Erwerbsanstalt."⁴⁾

Der Gedanke der Systemindifferenz ist später von Gutenberg wiederaufgenommen worden. Gutenberg bezeichnet die Produktion als systemindifferenten Tatbestand. Die betriebliche Leistungserstellung, insbesondere auf die industrielle Produktion bezogen, sei ein Kombinationsprozeß und es gelte, nach den Grundsätzen dieser Kombination zu fragen.⁵⁾ Bei der Analyse des Kombinations-

1) Schmalenbach, Eugen, Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre, in: ZfhF, VI. Jg. 1911/12, S. 306

2) Ebenda, S. 311

3) Ebenda, S. 310 f.

4) Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., Leipzig 1926, S. 94

5) Vgl. Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 8 f.

prozesses ist zu untersuchen, "welches die günstigste Kombination der produktiven Faktoren ist". "Bei der Lösung dieses Problems wird am zweckmäßigsten von der Beziehung ausgegangen, die zwischen dem Faktorertrag (mengenmäßig gesehen) und dem Faktoreinsatz (Menge an Arbeitsleistungen, Betriebsmitelnutzungen, Werkstoffen, dispositiven Leistungen) besteht. Da diese Beziehung eine Produktivitätsbeziehung ist, wird damit zugleich die Produktivität zum Grundphänomen der betriebswirtschaftlichen Analyse des Produktionsprozesses gemacht."¹⁾

Diese Kombination der Produktivfaktoren wird nach dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit vollzogen.²⁾ Wirtschaftlichkeit als systemindifferentes Prinzip bedeute, daß es "betriebliche Tatbestände gibt, die sich in der gleichen Art bei allen Betrieben finden, in welchem Wirtschaftssystem diese Betriebe auch immer arbeiten". Der Absatz i.S. von Leistungsverwertung (Sachgüter, Dienstleistungen) dagegen sei ein systembezogener Tatbestand, "da er seine besondere Art und Einmaligkeit aus dem Wirtschaftssystem empfängt, dem er jeweils zugehört"³⁾. Gutenberg untersucht im 2. Band die "Absatzprobleme der unter marktwirtschaftlichen Bedingungen arbeitenden Unternehmen"⁴⁾. Da diese in der marktwirtschaftlichen Ordnung tätigen Betriebe ihre Entscheidungen autonom treffen, bedürfe es einer Maxime, "an der sich diese Entscheidungen ausrichten"⁵⁾. Dies sei das sog. erwerbswirtschaftliche Prinzip. "Es verlangt, daß die Unternehmen einen möglichst hohen Gewinn auf das investierte Kapital erzielen."⁶⁾

Die Trennung in systembezogene und systemindifferente Tatbestände,⁷⁾ deren Hauptgebiete Absatz einerseits und

1) Ebenda, S. 9

2) Vgl. ebenda, S. 446

3) Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 6

4) Ebenda, S. 6

5) Ebenda, S. 8

6) Ebenda, S. 8

7) Vgl. dazu Linhardt, Hanns, Weder Begriffsrigorismus noch Begriffsanarchismus in der Objektbestimmung, in: Der Betrieb in der Unternehmung, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 85. Geburtstag, hrsg. v. J. Pettel und H. Linhardt, Stuttgart 1963, S. 39 ff.

Produktion andererseits sind, wird so auch in unterschiedlichen Prinzipien, dem erwerbswirtschaftlichen und dem (produktions-)wirtschaftlichen, sichtbar, wobei aber das produktionswirtschaftliche durch das erwerbswirtschaftliche kategorial umklammert wird.¹⁾

Die Frage des Wirtschaftssystems bietet einen ersten Hinweis auf die Bedeutung des "Marktdenkens" der Absatzlehre.

Da das ökonomische Prinzip vorwiegend für die Leistungserstellung gilt, dieses Prinzip sich aber dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip unterordnet, welches vor allem "die Beziehungen eines Betriebes zu anderen Wirtschaftssubjekten (betrifft) und ... daher primär für die Leistungsverwertung (gilt)"²⁾, so wird darin deutlich, daß von der Absatzlehre ein bedeutender, wesensbestimmender Einfluß auf die Betriebswirtschaftslehre ausgehen muß.

Daraus folgt aber auch, daß das "Innerbetriebliche", wie es insbesondere von Schmalenbach untersucht wurde, wohl zum Wirtschaftlichkeitsprinzip (im techn. Sinne), nicht aber zum erwerbswirtschaftlichen Prinzip beitragen kann.

Aus dieser Wirtschaftlichkeitsauffassung wird die Kritik Schäfers verständlich: Wenn die Wirtschaftlichkeit allgemein als das Verhältnis von Aufwand und Ertrag ausgedrückt werde, so müsse die Beeinflußbarkeit beider Größen untersucht werden. Schäfer hatte daraus die Absatzlehre als Ertragslehre entwickelt, wobei es sich aber wohl nur schwerpunktmäßig um eine Ertragslehre handelt, weil der Absatz auch Kosten verursacht³⁾⁴⁾.

1) Vgl. Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 457

2) Pack, Ludwig, 1961, S. 107

3) Vgl. Schäfer, Erich, Über die künftige Gestalt der Absatzlehre, a.a.O., S. 32 und S. 52

4) Vgl. auch die Kritik bei Lisowsky, Arthur, Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 152

Die Ertrags- bzw. Wirtschaftlichkeitsauffassung, die vom Markt ausgeht, steht im Gegensatz zu der der Volkswirtschaftslehre und zur Produktivitätsbeziehung Gutenbergs, wonach der Ertrag stets ein Mengenertrag ist und so unabhängig vom Markt betrachtet wird. Schäfer, der die Ertragstheorie der Nationalökonomie für die betriebswirtschaftliche Ertragslehre (als Gegensatz zur betriebswirtschaftlichen Kostenlehre) untersucht, führt aus: "... das sogenannte Ertragsgesetz ist im Grunde ein Kostengesetz (Gesetz von der günstigsten Kombination der Produktionsfaktoren). Man kann auch sagen: die Wirtschaftlichkeitsüberlegung, die ihm zugrundeliegt, ist kostenorientiert."¹⁾

Wenn aber der Ertrag als durch den Markt bestimmt angenommen wird, ergibt sich, daß die Wirtschaftlichkeit nicht "systemunabhängig" gedacht werden kann, wenn rein mengenmäßige Vorstellungen verlassen werden. Daraus ergibt sich aber auch: "Während in der Aufwandssphäre jeder Wertverzehr, stehe er nun am Anfang oder am Ende des Umsatzprozesses, ein unwiderrufliches Faktum darstellt, kann in der Ertragssphäre nur vom Enderfolg des Marktabsatzes her rückwärts erschlossen werden, ob das, was an Zwischen- und Teilleistungen im Betrieb entsteht, schon als partieller oder 'embryonaler' Ertrag gelten kann und in welchem Maße."²⁾

Von der Aufwandsseite her kann dieser Vorgang folgendermaßen beschrieben werden: "Indem wir etwas aufwenden, bilden wir auch schon ein Stück Ertrag - sofern der Vorgang sinnvoll auf den Marktzusammenhang ausgerichtet ist."³⁾ Aufwandmachen und Ertragbilden sind also "zwei Aspekte ein und desselben Geschehens ...: der Hervorbringung marktgängiger Leistungen."⁴⁾

In dieser Betrachtungsweise wird die Bedeutung des

1) Schäfer, Erich, Die Unternehmung, a.a.O., S. 262 f.

2) Ebenda, S. 264

3) Ebenda, S. 204

4) Ebenda, S. 261

"Marktdenkens", wie es insbesondere durch die Absatzlehre hervorgehoben wurde, sichtbar.

Wird versucht, die Diskussion um das Identitätsprinzip zusammenzufassen, so ergibt sich folgendes:

In den frühen wissenschaftlichen Diskussionen wurde von der "kostenmäßigen Wirtschaftlichkeit" ausgegangen. Das Problem besteht aber darin, daß zunächst Faktoreinsatz und Faktorsertrag verschiedene Dimensionen haben können; dieses kann dadurch gelöst werden, "daß die mengenmäßigen Größen mit Preisen gewichtet und auf diese Weise addierbar gemacht werden"¹⁾. Wenn aber der Faktoreinsatz mit den dazugehörigen Preisen multipliziert wird, der Faktorsertrag mit den Preisen, die erst auf dem Markt zu erzielen sind, multipliziert wird, so sind zwar die Größen in der Dimension gleich, es wird aber nicht der qualitative Charakter des Faktorsertrags (etwa Unsicherheit über den tatsächlich erzielbaren Preis und die absetzbare Menge) berücksichtigt.

Andererseits besteht der Faktoreinsatz nicht nur zur Erstellung der Produktion. Auch die Absatzorganisation, Verwaltung, Werbung usw. erfordern Mitteleinsatz, und es erhebt sich die Frage, wie die Wirtschaftlichkeit in diesem Falle festgestellt werden soll.

Die neuere Diskussion ist insbesondere auf das Problem eingegangen, wie sämtliche Bereiche mit Hilfe eines Identitätsprinzips erfaßt werden können. Darin wird eine Synthese der Teilbereiche deutlich, insbesondere über die Bestimmung der Produktmenge.²⁾ Analog dazu müßte auch der Einsatz anderer Faktoren bzw. deren Ergebnis berücksichtigt werden bzw. in die Synthese mit

1) Pack, Ludwig, 1961, S. 211. Vgl. auch im folgenden ebenda.

2) Auf die vielschichtige Problematik kann in diesem Zusammenhang nicht eingegangen werden. Vgl. dazu die drei angeführten Arbeiten Packs, hier: 1961, S. 215 f. Ferner: Schreiber, Rupert, a.a.O., S. 86 ff., S. 102 f.

einbezogen werden.¹⁾

Dadurch würde z.B. auch berücksichtigt, daß sich "wirtschaftlichere" Produktionsverfahren (auf Grund der Kostendegression) nur durchsetzen lassen, wenn zugleich der Absatz gesichert wäre.

Dem alten Wirtschaftlichkeitsdenken war das Absatzdenken fremd. Als Übergang zur neueren Auffassung kann der Artikel Kochs 1951 angesehen werden, der das Wirtschaftlichkeitsprinzip als betriebswirtschaftliche Maxime folgendermaßen formulierte: "Disponiere so, daß ein bestimmter Bedarfsdeckungseffekt mit geringstmöglichen Mittелеinsatz erzielt wird", wobei "das Problem der inhaltlichen Bestimmung des Wirtschaftlichkeitsprinzips ... darin (besteht), den Umfang des Bedarfsdeckungseffektes und des Mitteleinsatzes durch solche Maßstabsgrößen auszudrücken, die Gegenstand der unternehmerischen Dispositionen sind"²⁾. Von diesem Gedanken her entwickelte Koch das Gewinnmaximierungsprinzip als betriebswirtschaftliche Maxime des Wirtschaftlichkeitsprinzips.

Daraus ergibt sich unmittelbar die Bedeutung der Absatzlehre für das Identitätsprinzip der Betriebswirtschaftslehre.

Es läßt sich nun folgender Schluß ziehen:

Ertrag und Kosten sind jedem Teilbereich der Unternehmung immanent. Die Schwierigkeiten liegen vor allem in der Messung des Ertrags, um so das Verhältnis der Kosten

1) Diese Synthese kann auch bei Pack im sprachlichen Ausdruck gesehen werden. 1961 (a.a.O.) ging er von folgendem aus: "Da das erwerbswirtschaftliche Prinzip vor allem im Rahmen der heutigen Leistungsverwertung unmittelbare Bedeutung erlangt, soll die Untersuchung von preistheoretischen Überlegungen ausgehen." (a.a.O., S. 207, Hervorheb. v. Verf.). 1962 (a.a.O.) bezeichnete er die "Maximierung der Rentabilität als preispolitisches Ziel"; 1965 werden Gewinnmaximierungs- und Rentabilitätsmaximierungsprinzip als politische Prinzipien bezeichnet (vgl. a.a.O., S. 527; Hervorheb. v. Verf.) Vgl. zur Interdependenz auch Bellinger, Bernhard, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 79 und die dort angegebene Literatur.

2) Koch, Helmut, a.a.O., S. 163

zum Ertrag (Wirtschaftlichkeit) bzw. die Differenz zwischen Ertrag und Kosten (Gewinn) bestimmen zu können. Die frühe Absatzlehre umging dieses Problem durch die Betrachtung des (Gesamt-)Ertrages, die "betriebliche" Richtung durch die "technische" Wirtschaftlichkeit. Beide Richtungen sind ungenügend: dort wurde das Gesamt mit einem Teil gleichgesetzt, hier wurde eine technische (Hilfs-)Größe eingeführt (die nur begrenzt aussagefähig sein konnte). Solche Hilfsgrößen sind im Absatzbereich schwieriger als im Produktionsbereich zu bestimmen, so daß sich daraus die "Gesamtbetrachtung" teilweise erklären läßt. Wird etwa versucht, die einzelne (Absatz-)Maßnahme in ihrer Wirkung bzw. - bei Übernahme des produktionstechnischen Ausdrucks - deren "Ausbringung" zu bestimmen, so ergäben sich folgende Fragen:

- ist die Umsatzsteigerung allein auf die einzelne Maßnahme zurückzuführen, oder beruht sie auf gewissen Trendeinflüssen?
- wie anhaltend ist die durch die Maßnahme bewirkte Umsatzsteigerung?
- wie ist die Kombination zu bestimmen, bzw. inwieweit beruht der Erfolg auf dem Zusammenwirken mit anderen Maßnahmen?¹⁾²⁾

Im Absatz trat dieses Problem - wie angedeutet - besonders stark auf, da gütermäßige Messung nicht möglich ist.

Damit soll die Leistung der Absatzlehre nicht abgewertet werden, vielmehr muß die dort entwickelte Gesamtbetrachtung hervorgehoben werden, aus der sich der Gedanke eines "Primats des Absatzes" erklären läßt; um sie zu einer "echten" Gesamtbetrachtung machen zu können, müssen jedoch sämtliche Bereiche - somit auch der Produktionsbereich - einbezogen werden. Die Kosten

1) Vgl. dazu Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 118 ff., S. 496 ff., hier insbes. S. 120

2) Vgl. zur Messung des Werbeerfolges etwa Behrens, Karl Christian, Absatzwerbung, Wiesbaden 1963, S. 106 ff.

müssen als Gesamtkosten gesehen werden, um das Verhältnis zum Gesamtertrag bestimmen zu können (dies deutete Stackelberg 1939 an). Der Aussagewert der "Wirtschaftlichkeits"-Messung innerhalb der Teilbereiche (insbes. der Produktion) wird somit nicht aufgehoben, sondern begrenzt.¹⁾

Die "Gesamtbetrachtung" im Absatz bedarf noch näherer Bestimmung und Erklärung:

Das Wesen des Betriebswirtschaftlichen kann sich - wie oben dargestellt wurde - nicht aus dem Rationalprinzip ergeben, weil dies ein formales Prinzip ist. Gutenberg hatte darauf hingewiesen, daß die "quantitative Bestimmtheit des Rationalprinzips in seiner Form als 'wirtschaftliches Prinzip' ... seine Wurzeln in dem besonderen Charakter des betriebswirtschaftlichen Materials (hat)"²⁾. Das Materiale ergibt sich insbesondere aus der Kapitalbezogenheit der Güter, die durch die Preise angegeben wird, wobei auch die "Kapitalbindung und damit der Faktor Zeit" zu berücksichtigen sei. "Von hier aus wird nun verständlich, daß nicht die qualitative Beschaffenheit der Güter, ihre chemisch-physikalischen und technischen Eigenschaften eine ökonomische Theorie der Betriebswirtschaft primär interessieren können."³⁾

- 1) In folgender Weise hat Schäfer diese Zusammenhänge 1963 darzustellen versucht: "Produktion im ökonomischen Sinne ist nicht nur Kombination von Produktionsfaktoren - das ist nur die technische Seite - sondern Planen und Steuern auf eine marktlich sinnvolle Leistung. Produktion ist entweder von Anfang an für den Markt und durch den Markt, oder es i's t k e i n e Produktion". "...Produktion und Absatz stehen auch nicht im Verhältnis des Nebeneinander, sondern des Miteinander und Ineinander." "Produktionswirtschaft und Absatzwirtschaft erscheinen zwar äußerlich, technisch-organisatorisch, als getrennte Felder; ökonomisch jedoch bilden sie eine E i n h e i t, ein G a n z e s." (Schäfer, Erich, Produktionswirtschaft und Absatzwirtschaft, in: ZfhF., NF., 15. Jg. 1963, S. 548)
- 2) Gutenberg, Erich, Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, a.a.O., S. 35
- 3) Ebenda, S. 37

Damit wird die Meßbarkeit (der Preis) zum Ausdruck der Transformation des Formalen ins Materiale. In dieser Meßbarkeit liegt aber die Gefahr, den Sinn des Wirtschaftens nicht mehr zu erkennen. Durch sie wird aber die Rentabilitätsmaximierung erst möglich, durch die - in der Grundannahme - optimale Bedarfsversorgung erzielt wird. (Hierauf wird im folgenden Kapitel zurückzukommen sein). Wenn alles Wirtschaften hierauf gerichtet ist, so wird zugleich deutlich, daß die unmittelbare Meßbarkeit, der wertmäßige Ausdruck, Hinweise gibt für die Unmittelbarkeit der Außenbeziehungen, für die Bedarfsversorgung.

Der Begriff der "Meßbarkeit" ließe auf eine Passivität schließen, weil die Unternehmung sich auf eine (nachträgliche) Messung, etwa des Umsatzes als Ergebnis aus abgesetzter Menge mal Preis, beschränkt, in Wirklichkeit aber doch aktiv wird, sei es in der Werbung, in der Vertriebspolitik und auch in der Produktion. Dabei wird aber das Gemessene mit dem Maß, mit der unternehmerischen Tätigkeit, die erst das "Zu-Messende" schafft, verwechselt. Die Messung muß vielmehr immer in Verbindung mit dem "Inhaltlichen" gesehen werden.

Dieses Kriterium erscheint deshalb wichtig, weil ein Übergang zwischen psychischer Wertschätzung und betriebswirtschaftlicher Leistung möglich wird, während dies beim rein "gütermäßigen" Denken nicht möglich ist: die Messung ist hier auf das Gütermäßige beschränkt, obwohl das Wertmäßige entscheidend ist.

Es ergab sich, daß das wertmäßige Denken eine besondere Bedeutung einnahm, dieses Denken aber vornehmlich im "Verkauf", im Absatz und "Leistungsübergang" hervortreten mußte.

XVI. Wirtschaftsordnung und Absatzlehre

Im Rahmen dieser Arbeit wurde verschiedentlich auf das Problem der Wirtschaftsordnung eingegangen, insbes. deshalb, weil dieses Problem im "Marktlichen" besonders deutlich wird, andererseits aber durch die Marktbezogenheit der Unternehmung in der Betriebswirtschaftslehre enthalten sein muß. Das Grundproblem läßt sich in der Frage umreißen: Wie ist optimale Bedarfsversorgung in einer arbeitsteilig getrennten Wirtschaft möglich?

Diese Frage trat zuerst im Handel auf, weil nicht von vornherein feststand, welche Leistung in welcher Menge erbracht und bereitgestellt werden sollte. Die Schwierigkeiten liegen vor allem im Verbraucher. Das Problem dehnte sich mit Zunahme der industriellen Produktion aus¹⁾; es bildete den Anlaß für die Entstehung der Absatzlehre.

Damit wurde die Frage nach dem Weg zur Erreichung der optimalen Bedarfsversorgung erneut und dringender gestellt. Das grundsätzliche Problem ist danach im Handels- und Industriebetrieb gleich. Wenn dieses Problem im Industriebetrieb zeitweilig durch produktionstechnische Fragen überschattet würde, so wird es deshalb nicht aufgehoben, wie an der Entwicklung der Absatzlehre deutlich wurde.

Die Kritik kann darum nicht am Handel allein, sondern müßte auch an der Industrie und ebenso an der Wirtschaftsordnung ansetzen.

Das auf dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip aufbauende Wirtschaftsordnungssystem beruht auf der Annahme, "daß unterstellt wird, volkswirtschaftlich werde die beste Versorgung mit Gütern und Diensten erreicht, wenn jedes

1) Vgl. Bergler, Georg, Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, a.a.O., S. 91

einzelne Unternehmen versucht, auf die Dauer einen möglichst großen Gewinn auf das eingesetzte Kapital zu erzielen¹⁾.

Dem Rentabilitätsmaximierungsprinzip als Weg zur Erreichung optimaler Bedarfsversorgung steht ein grundsätzlich anderer Weg, der der plangerechten Leistungserstellung als Zielsetzung des zentralverwalteten Betriebes, gegenüber.²⁾ Das gemeinwirtschaftliche Prinzip (das Prinzip der gemeinwirtschaftlichen Produktivität) scheidet aus, weil es vom Betrieb aus keinen Maßstab gemeinwirtschaftlicher Produktivität gibt, dieses Prinzip im marktwirtschaftlichen System darum nicht verwirklicht werden kann.³⁾ Das gemeinwirtschaftliche Prinzip stellt somit keine Alternative zum Rentabilitätsprinzip dar; diese müßte von der Wirtschaftsordnung abgeleitet werden.⁴⁾

Dennoch hat das gemeinwirtschaftliche Prinzip in der betriebswirtschaftlichen Diskussion eine bedeutende Rolle eingenommen, weil einmal das Rentabilitätsprinzip aus ethischen Gründen abgelehnt, andererseits aber die

- 1) Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 453
- 2) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 215 ff; Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 457 ff.
- 3) Vgl. Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 212; vgl. auch Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 466; Schreiber, Rupert, a.a.O., S. 93 f.
- 4) Die Frage der Wirtschaftsordnung ist damit nicht erschöpft. Die Diskussion darüber müßte folgende Probleme, die Probleme der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre sind und auf die hier nur im Zusammenhang mit dem Einfluß des Absatzes eingegangen wurde, eingehend berücksichtigen: das Problem der plangerechten Leistungserstellung ist ein zeitliches Problem, das der Rentabilitätsmaximierung ein Gewinn- und Kapitalproblem. Es müßten doch auch weitergehendere Probleme berücksichtigt werden: die Frage, was erstellt werden soll, ist dort offensichtlich vorgegeben, hier muß es sich erst herausstellen; was hergestellt werden soll, steht dort von vornherein fest, hier muß es erst herausgefunden werden (wobei das Rentabilitätsprinzip zum Steuerungsprinzip wird). Vgl. zur "Verbindung zwischen einzelbetrieblichem Erfolg und gemeinwirtschaftlichem Effekt" die Kritik Linhardts. (Linhardt, Hanns, Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 14

Steuerungsfunktion nicht gesehen wurde¹⁾). Als dritter Grund kann die Betonung produktionsmäßiger-technischer Verfahren angesehen werden, wodurch nur noch ein Teilbereich der Unternehmung betrachtet wurde, dieser aber für das Ganze gehalten wurde.

Da es verschiedene, in der Wirtschaftsordnung begründete Wege zur optimalen Bedarfsversorgung geben kann, die Betriebswirtschaftslehre sich aber damit befaßt, wie der Betrieb bzw. die Unternehmung diesen Weg bei der durch die Wirtschaftsordnung gegebenen Zielsetzung gehen muß, so ist es eine Frage der Auslegung, was heute unter Betriebswirtschaftslehre zu verstehen ist, etwa:

1. Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft, die unter dem Identitätsprinzip der Rentabilitätsmaximierung gesehen wird.
2. als Wissenschaft, die unter dem Identitätsprinzip der plangerechten Leistungserstellung gesehen wird:
3. als Wissenschaft, die einen über beiden Prinzipien stehenden Ausgangspunkt hat; diesen Versuch hatte Schönplung 1936 unternommen. Er erscheint nicht durchführbar, weil in der Betriebswirtschaftslehre von der Zielsetzung ausgegangen werden muß, diese aber von der Wirtschaftsordnung "vorgegeben" wird.
4. als Wissenschaft, in der systembezogene und systemindifferente Tatbestände getrennt werden.

1) Die Orientierung der Betriebe erfolgt - wie Wöhe und vorher Rieger nachweisen - an der Gewinnmaximierung bzw. Streben nach höchster Rentabilität, deshalb, weil die Unternehmung gar keine andere Möglichkeit habe. "Die volkswirtschaftliche Produktivität kann der e i n z e l n e Betrieb nicht messen ..." Wöhe ist der Auffassung, daß die Produktion vom Absatz her bestimmt wird, "die Absatzmöglichkeiten aber zeigt der Markt". "Ob die Anpassung an den Markt gelungen ist, dafür ist für den Betrieb einziger Maßstab die Rentabilität, niemals die g e m e i n w i r t s c h a f t l i c h e Produktivität..." (Wöhe, Günter, Methodologische Grundprobleme, a.a.O., S. 208; vgl. zur Steuerungsfunktion auch Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 453 f.)

Auf den 4. Punkt soll näher eingegangen werden.¹⁾ Dieser Gedanke scheint dem Identitätsprinzip zu widersprechen, wonach alle Vorgänge einheitlich zu erfassen seien. Wenn Kosten und Ertrag als zwei Seiten eines (Gesamt-)Prozesses angesehen werden, dessen Ergebnis der Gewinn ist, dieser aber zugleich Kennzeichen des Wirtschaftssystems (der Wirtschaftsordnung) ist, so erscheint eine Unterteilung in systembezogene und systemindifferente Tatbestände nicht möglich.²⁾

Wird jedoch die Gesamtbetrachtung vernachlässigt, der Gesamtprozeß also in Teilprozesse zerlegt, so wird damit die Betrachtungsebene gewechselt, etwa wenn die Ausbringung einer Maschine im Verhältnis zum Einsatz untersucht wird. Diese mehr "technische" Betrachtung ist durchaus nützlich, sie muß aber die Begrenztheit der Aussage berücksichtigen. Gutenberg sprach deshalb von der "kategorialen Umklammerung" des Wirtschaftlichkeitsprinzips (im technischen Sinne) durch das erwerbswirtschaftliche Prinzip, wodurch bereits die Unterordnung und damit der Wechsel der Betrachtungsebene deutlich wird. Die Teilprozeßbetrachtung dürfte dabei aber nicht allein auf den Produktionsbereich beschränkt sein, müßte also etwa auch für den Absatzbereich gelten.³⁾ Die Schwierigkeiten, die sich hier stellen, wurden oben näher dargelegt, jedoch besteht auch hier die prinzipielle Möglichkeit der Teilbetrachtung (vgl. etwa die Möglichkeiten zur Werbeerfolgsmessung; das "Technische" müßte hier als alles dem gesamtbetriebswirtschaftlichen Prozeß Untergeordnete aufgefaßt werden).

-
- 1) Diese Unterscheidung betont bekanntlich Gutenberg (vgl. Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 445 ff.)
 - 2) Vgl. dazu auch Sieber, Eugen H., Wirtschaftlichkeit und Wirtschaftlichkeitsmessung, in: Die Unternehmung im Markt, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 75. Geburtstag, Stuttgart-Köln 1953, S. 170 f.
 - 3) Vgl. dazu Schäfer, Erich: "Ähnlich wie in der Produktionslehre sehen wir das Verfahren als etwas Elementares an, als eine in sich gleichbleibende Weise oder Technik des Vorgehens in Teilbereichen des Absatzgeschehens, das in verschiedenen Zusammenhängen vorkommen kann." (Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 363)

Der 4. Punkt kann somit in die 1. Auffassung eingeordnet werden.

Die Gefahr insbesondere der technischen Wirtschaftlichkeit, wie sie im Produktionsbereich gesehen wurde, bestand darin, daß der Teil für das Ganze gehalten, die Produktion somit unabhängig von der Absatzmöglichkeit gesehen und somit zum Selbstzweck werden konnte.

X/II. Die Weiterentwicklung der Lehre vom Handel

1. Vorbemerkung

Die Entwicklung der Absatzlehre erfolgte teilweise von einem eigenen, praktischen und von der Betriebswirtschaftslehre zunächst unabhängigen Ausgangspunkt, teils wurde der Absatz in betriebswirtschaftlichen Werken mit erörtert, teils wurde er aber wegen der technischen Bezogenheit ausgeklammert oder vom System her ausgeschlossen. Heute wird der Absatz in allen (gesamt-)betriebswirtschaftlichen Werken behandelt.

Die Frage, wie der Handel bzw. der Handelsbetrieb zu berücksichtigen sei, wurde in den betriebswirtschaftlichen Werken vielfach vernachlässigt. Andererseits war das Gebiet des Handels in seiner Zuordnung zu Betriebswirtschaftslehre oder Volkswirtschaftslehre selbst nicht genügend geklärt.

Der Begriff "Handel" ist durch seine lange historische Entwicklung vielfältig. Die volkswirtschaftliche Betrachtung des Handels müßte heute vor allen Dingen berücksichtigen, daß sich die Volkswirtschaftslehre selbst weiterentwickelte und dadurch der Handel in einem größeren Rahmen dargestellt werden könnte.¹⁾

Aus der Fragestellung der Arbeit heraus soll der betriebswirtschaftliche Bezug der im folgenden näher zu definierenden "Lehre vom Handel" untersucht werden.

Einige Probleme, die zum Teil schon angedeutet wurden, ließen sich in folgenden Fragen zusammenfassen:

1) So hat etwa der Begriff des Lagers in der volkswirtschaftlichen Kreislaufbetrachtung eine erweiterte Bedeutung erhalten. Vgl. Böhler, Eugen, Nationalökonomie, Grundlagen und Grundlehren, 5. Aufl. Zürich 1964, S. 101 ff.

- 1) Gibt es eine selbständige Aufgabe des Handels, durch die der Handelsbetrieb in seiner Existenz gerechtfertigt ist und unterscheidet sich diese, auf die Handelsbetriebe abgeleitete Aufgabe von der übrigen Unternehmungen?
- 2) Kann - wenn die 1. Frage bejaht würde - dennoch eine Gemeinsamkeit aller Unternehmungen festgestellt werden?
- 3) Wie ist aber die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre selbst verlaufen; sie könnte mit Fehlern behaftet sein, die das Verhältnis zum Handelsbetrieb falsch darstellten.

Die Einschränkung auf die einzelwirtschaftliche Betrachtungsweise konnte nur prinzipielle Bedeutung haben. In der Handlungswissenschaft etwa konnte keine scharfe Trennung zwischen Einzelwirtschaftlichem und Volkswirtschaftlichem festgestellt werden, auch im handelswissenschaftlichen System Nobacks ist keine eigentliche Trennung vorhanden. Erst in den Arbeiten Lindwurms und in den volkswirtschaftlichen Darstellungen um 1900 setzt bewußt eine Trennung zwischen privatwirtschaftlichem und volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt ein. Schär hingegen versuchte bewußt, die Trennung aufzuheben.

Die Werke von Hirsch, Nieschlag und Seyffert führen diesen Gedanken fort¹⁾. Sie werden nicht nur aus dem Gedanken der Vollständigkeit halber abgehandelt; vielmehr lassen sich aus ihnen Erkenntnisse gewinnen, die für die Fragestellung der Arbeit wichtig erscheinen.

2. Die Fortführung der Lehre vom Handel durch Hirsch, Nieschlag und Seyffert

a) Hirsch

In dem Werk von Hirsch, "Der moderne Handel", 1925 in

1) Vgl. auch Leitherer, Eugen, Geschichte, a.a.O., S. 101

zweiter Auflage erschienen, wird der Begriff des Handels in drei Gebiete eingeteilt: 1. kennzeichnendes Merkmal des Handels ist die Organisation, wobei dieser Organisation die "Aufgabe der Güterübertragung von Person zu Person" zugrunde liegt.¹⁾ Dabei ist zunächst gleichgültig, ob diese Aufgabe durch selbständige Handelsglieder oder durch andere Betriebe ausgeübt wird: für die volkswirtschaftlich-organische Betrachtung ist dies nicht entscheidend. 2. Diese volkswirtschaftliche Funktion wird abgegrenzt zur Handelstätigkeit, die "offenbar auch in den weitaus meisten heutigen Industrie- und Gewerbebetrieben notwendig (wird), in allen denjenigen nämlich, die für einen unbekannten Abnehmerkreis, 'den Markt', arbeiten"; eine 3. Interpretation des Begriffes Handel ist die "im Sinne eines selbständigen Gewerbes"²⁾. Der Darstellung Hirschs liegt "grundsätzlich der ... volkswirtschaftlich-organische Begriff zugrunde". "In seinem Rahmen finden die beiden anderen ausreichend Berücksichtigung."³⁾ Es erhebt sich danach die Frage, wie Hirsch sein Werk aufbaut. Der volkswirtschaftliche Gesichtspunkt war in der Betrachtung des Handels nie ausgeschlossen, er erfordert jetzt aber eine eingehende Begründung, weil die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft bereits vorhanden ist und auch Fragen des industriellen Absatzes schon theoretisch erfaßt wurden.

Die volkswirtschaftlich-organische Betrachtungsweise leitet zu einer Beschreibung des Handels in einem größeren Rahmen über: in dem Kapitel "Der Handel in der kapitalistischen Entwicklung" werden die Umgestaltungen der wirtschaftlichen Wirklichkeit und die Anpassungsvorgänge des Handels untersucht: die Verbrauchsentwicklung, die Produktionsentwicklung, die Erweiterung und Differenzierung des Handelsgebietes, der Zug zur Betriebsvergrößerung

1) Hirsch, Julius, Der moderne Handel. Seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, 2. Aufl. Tübingen 1925, S. 5

2) Ebenda, S. 5

3) Ebenda, S. 5

und zur Verschmelzung getrennter Stufen (Integration) im Handel.

In den folgenden Kapiteln wird "der moderne Großhandel" und der "moderne Detailhandel" untersucht, wobei die Gesichtspunkte sehr vielfältig sind. Beim Großhandel soll die "Frage nach dem D a s e i n s g r u n d e d e s G r o ß h a n d e l s im Vordergrund stehen; also: In welcher Eigenschaft tritt er im Wege der Ware vom Urproduzenten bis zum Detailhandel auf? Worauf beruht seine Einschaltung als selbständiges Organ auf diesem Wege? Und mit welchen Bestrebungen der Herabdrückung oder Beseitigung dieser seiner Selbständigkeit hat er dabei zu kämpfen?" Auch hier knüpft Hirsch an die Funktionen an: "Also die Frage nach den F u n k t i o n e n des modernen Großhandels soll uns über die Daseinsursache seiner vielgestaltigen Formen Aufschluß geben." Die Formen sollen so aus den Funktionen erklärt werden; "da aber oft mehrere dieser Funktionen in einem Betriebe zugleich auftreten, ergibt sich die Notwendigkeit, die wichtigsten von ihnen gesondert, als I d e a l t y p e n darzustellen, denen übrigens hier die Wirklichkeit ganz unmittelbar entspricht."¹⁾

Hirsch unterscheidet drei wichtige "Provinzen", die die "Ware im Großhandel durchwandern (kann)": den Rohstoffhandel, den Großhandel der Fertigwaren und den Halbfabrikathandel ("Produktionszwischenhandel").²⁾ Die Typenbildung nach Aufgabenbereichen ist im Einzelhandel überflüssig, "weil bei allen seinen Vertretern die Aufgaben im Warenabsatz ziemlich gleichartig sind". Eine Unterscheidung der äußeren Betriebsformen in Wander- und stehenden Handel reiche demnach aus.

Das Schlußkapitel "Die staatliche Binnenhandelspolitik" ist mehr eine Beschreibung der staatlichen Eingriffe und

1) Ebenda, S. 45

2) Ebenda, S. 45 f.

Gesetzgebungen zur Regelung der Handelsorganisation.
Eine besondere Theorie des Eingreifens des Staates
wird nicht entwickelt.

Das Vorgehen Hirschs, insbesondere die Typenbildung
auf Grund der volkswirtschaftlichen Aufgabenstellung,
wird später näher zu untersuchen sein, ebenso der Be-
zug zur betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise.

b) Nieschlag

Eine ähnliche Gliederung wie Hirsch nimmt auch Nie-
schlag in "Binnenhandel und Binnenhandelspolitik"¹⁾
vor. Die Betrachtung der Betriebsformen wird vor allem
unter einer Dynamik, d.h. des Entstehens und Vergehens
der Formen des Handels, gesehen, die folgendermaßen
begründet wird: "Wer Erfolgsfaktoren und Schwächen der
Handelsbetriebe kennenlernen will, tut gut, seine Auf-
merksamkeit den neuen Betriebsformen zuzuwenden."²⁾

Nieschlag sieht - ähnlich wie Hirsch - in den Betriebs-
formen die Verwirklichung von volkswirtschaftlichen Auf-
gaben: "Bei der Bildung der neuen Betriebsformen geht es
im Grunde um nichts anderes als um die Anpassung des
Handels an die großen Wandlungen der Volkswirtschaft
der westlichen Welt ... nämlich um die Anpassung an
die großen Aufgaben einer rationellen Versorgung ständig
breiter werdender, vor allem städtischer Bevölkerungs-
schichten mit einer wachsenden Zahl von Gütern und Dienst-
leistungen."³⁾

Den Begriff der Betriebsform umschreibt Nieschlag mit
der Anknüpfung an bestimmte Schwerpunkte, "also an
charakteristische Merkmale, die als so wesentlich er-
scheinen oder erschienen sind, daß man danach den Namen

1) Nieschlag, Robert, Binnenhandel und Binnenhandels-
politik, Berlin 1959

2) Ebenda, S. 150

3) Ebenda, S. 150

geprägt hat". "Daß diese Betriebstypen daneben noch über andere Kennzeichen verfügen (die freilich im Namen nicht zum Ausdruck kommen), wurde bereits mit dem Hinweis zu erläutern versucht, daß die Betriebsformen die verschiedenen Prinzipien und Elemente des Handels immer wieder miteinander kombinieren."¹⁾

Die Bedeutung der Beschreibung dieser Betriebsformen, die Nieschlag im einzelnen auch unter Berücksichtigung ihrer Entwicklung vornimmt, kann in folgendem gesehen werden: "Die eingehende Beschäftigung mit den neuen Betriebsformen, ihrer Entstehung und Entwicklung - kurz ihrer Dynamik - ist aber vor allem deswegen dringend geboten, weil diese, wie die Erfahrung vieler Länder lehrt, im Vordergrund der Binnenhandelspolitik stehen."²⁾

Dieser wirtschaftliche Standpunkt wird auch im Vorwort hervorgehoben. Dort wird die Auffassung vertreten, daß sich die Bearbeitung der Probleme des Binnenhandels und der Binnenhandelspolitik in ein "großangelegtes Werk der Volkswirtschaftslehre und der Wirtschaftspolitik einfügt" (gemeint ist die "Volkswirtschaftslehre" von Adolf Weber, dessen vierter Band das Werk Nieschlags ist). "Allerdings würde eine Darstellung des Binnenhandels, die sich zugleich auf die Binnenhandelspolitik erstrecken soll", ... "betriebswirtschaftliche Betrachtungen mit großem Nutzen heranziehen."³⁾ Nieschlag vertritt die Auffassung einer einheitlichen Wirtschaftswissenschaft, die in die beiden Schwesterwissenschaften Betriebs- und Volkswirtschaftslehre zerfällt, wobei gerade die Fragen des Handels von den meisten Autoren von beiden Betrachtungsweisen behandelt worden seien; eine Trennung beider Disziplinen, die heute bereits teilweise überwunden sei, nimmt er deshalb nicht vor.⁴⁾

1) Ebenda, S. 163

2) Ebenda, S. 160

3) Ebenda, S. IX f.

4) Vgl. ebenda, S. IX

c) Seyffert

In dem 1951 erschienenen Werk von Seyffert werden insbesondere die Einrichtungen des Handels und Handelsverkehrs untersucht. Der Handel wird dabei im weiteren Sinne verstanden: "Handel treiben alle Produktionsbetriebe, Fabriken, Handlungen usw., die Waren absetzen."¹⁾ Der Handel wird als das "Verbindende zwischen Produktion und Konsumtion, wobei es unerheblich ist, ob er seine vermittelnde Funktion selbständig oder angegliedert erfüllt"²⁾, angesehen.

Trotz dieser weiten Fassung liegt das Schwergewicht der Arbeit auf dem Handelsbetrieb und auf den selbständigen Einrichtungen des Handels. Als Absatzlehre kann deshalb diese Arbeit nicht angesehen werden. Seyffert unternahm den Versuch, "das gesamte Gebiet des Handels und dessen Problematik aus betriebswirtschaftlicher Grundeinstellung heraus systematisch zu erfassen"³⁾.

Die Weite des Seyffertschen Werkes ergibt sich aus folgender Auffassung: "Da alle wirtschaftenden Betriebe Handel treiben, stellt die Handelsbetriebsführung (das sind a l l e Einrichtungen und Maßnahmen, die ein Betrieb zur Durchführung seines Handels trifft) einen wichtigen, für den abgeleiteten Betriebe den entscheidenden, Ausschnitt aus der Betriebswirtschaft dar."⁴⁾

Der Untersuchungsgegenstand der Betriebswirtschaftslehre sei die gesamte Wirtschaft. Der Unterschied zur Volkswirtschaftslehre bestehe in der Methode: die Betriebswirtschaftslehre untersuche primär den Betrieb. "Dabei ergeben sich weiter die Erkenntnisse über die

1) Seyffert, Rudolf, Wirtschaftslehre des Handels, 1. Aufl. Köln-Opladen 1951, S. 43

2) Ebenda, S. 3

3) Ebenda, Vorwort

4) Ebenda, S. 389

Beziehungen der Betriebe untereinander und damit der Verflechtung in die Wirtschaft ... Dieses Erfassen der einzelnen Betriebe, dieses Herausarbeiten des All-gemeingültigen für die Betriebsgruppen und für alle Betriebe schlechthin und dieses Erkennen der wirtschaftlichen Gesamtverflechtung umfaßt die gesamte Wirtschaft."¹⁾

Damit stellt sich für uns das methodologische Problem der Abgrenzung einer Lehre vom Handel und von der Volkswirtschaftslehre. Eine Trennung kann nach Seyffert nicht vorgenommen werden, weil Betriebs- und Volkswirtschaftslehre eine Einheit bilden. So gesehen, geht die betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise des Handels in eine volkswirtschaftliche über.²⁾ Daraus erklärt sich auch die sehr weit ausgelegte Erfassung des Gesamtzusammenhanges.

d) Zusammenfassung

Die eben abgehandelten Werke wurden als die Lehre vom Handel fortführende Werke bezeichnet. Sie knüpfen inhaltlich an die volkswirtschaftlichen Werke über den Handel um 1900 an. Die Grundrichtung aber, die in ihnen zum Ausdruck kommt, besteht darin, daß sie keine Trennung zwischen volks- und betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten vornehmen, allerdings den volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt als "übergeordnet" ansehen.

Der Unterschied zu den Arbeiten um 1900 besteht darin, daß in diesen das privatwirtschaftliche Prinzip hervorgehoben wurde.

Hirsch hatte die Organisation, der die Aufgabe der Güterübertragung von Person zu Person zugrunde liegt, als Handel bezeichnet. Nieschlag sieht in den Betriebsformen die Verwirklichung volkswirtschaftlicher Aufgaben,

1) Ebenda, S. 392 f.

2) Vgl. auch Linhardt, Hanns, Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 200 f.

insbesondere der rationellen Versorgung der Bevölkerung. Seyffert sprach von einer vermittelnden Funktion zwischen Produktion und Konsumtion, die durch die Einrichtungen des Handels und Handelsverkehrs erfüllt werde.

Somit ergibt sich eine Aufteilung in Aufgabe bzw. Funktion und Organisation, Betriebsform oder Einrichtung.

Da aber die Aufgabe als im wesentlichen unabhängig von der betrieblichen Produktion gesehen wurde, so folgt auch - etwa bei Beschreibung des "Fabrikhandels" - , daß nur diejenige Institution beschrieben wird, die diese Aufgabe erfüllt. Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus ist aber die Unternehmung eine Einheit. Während in den sog. volkswirtschaftlichen Darstellungen um die Jahrhundertwende noch die Frage nach dem Wie der (betriebswirtschaftlichen) Ausführung mit dem privatwirtschaftlichen Prinzip erklärt wird, so wird in den Darstellungen von Hirsch, Seyffert und Nieschlag diese Trennung nicht mehr herausgearbeitet.

Die Frage, ob die selbständigen Institutionen - wie etwa die Handelsbetriebe - in ihrer gesamten Problematik erfaßt werden, soll später untersucht werden. Die Aufgabe, wie sie in diesen drei Werken gesehen wurde, ist in ähnlicher Weise von Schüfer und Lampe erörtert worden. Dieses Problem wird in der "funktionalen Betrachtungsweise" wiederaufgenommen.

Handel i. S. der drei Werke umfaßt somit eine volkswirtschaftliche Aufgabe und die Beschreibung der zur Erfüllung dieser Aufgabe notwendigen Einrichtungen. Eine spezifisch betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise kann darin nicht erblickt werden.

3. Die Weiterführung des funktionalen Denkens

Neben der mehr institutional ausgerichteten Betrachtungsweise bildete sich die mehr funktionale heraus, die insbes. durch Oberparleiters "Funktionen und Risikenlehre des Warenhandels" weitergeführt wurde. Dieses Werk hat seinen Ansatz in einer 1918 veröffentlichten Arbeit, in der Oberparleiter "die Tätigkeit des Handels nach seinen berechtigten wirtschaftlichen Aufgaben im Gegensatz zu dessen Auswüchsen zu erfassen"¹⁾ suchte. Oberparleiter ging es vor allem um eine Zergliederung der Leistungen des Handels, während "der Gedanke von den Unterschieden zwischen Erzeugung und Verbrauch als eine Voraussetzung für eine Betätigung des Handels"²⁾ schon früher geäußert worden war. "Die Leistungen des Wirtschaftsverkehrs beruhen auf den durch die Arbeitsteilung unter den wirtschaftenden Menschen entstandenen U n t e r s c h i e d e n , Inkongruenzen oder Spannungen zwischen Erzeugungswirtschaften einerseits, Verbrauchswirtschaften andererseits, die eben den Tauschverkehr auslösen ..."³⁾

Ähnlich wie van der Borgh, sieht auch Oberparleiter die Entstehung des Handels in der Arbeitsteilung, die güterwirtschaftlich bedingt sei. "Das Bedürfnis nach wirtschaftlich-rechtlicher Verbrauchsnäherung der Güter entsteht erst dann, wenn die Einzelzellen der wirtschaftenden Menschen aufhören, geschlossene Hauswirtschaften zu sein ..."⁴⁾

Die Suche nach einer obersten Aufgabe, nach einer "Funktion", ist kennzeichnend für das "System der Handelsfunktionen" von Redlich. Redlich versteht Handel einmal als "die der Vermittlung des Güterumlaufs zugewendete Erwerbstätigkeit" und als "zusammenfassende

1) Oberparleiter, Karl, Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien 1930, S. 7

2) Ebenda, S. 7

3) Ebenda, S. 8; ähnlich 2. Aufl. Wien 1955, S. 2

4) Ebenda, 2. Aufl., S. 2

Bezeichnung für diejenigen Unternehmungen, welche die Vermittlung des Güterumlaufs gewerbsmäßig betreiben"¹⁾. Redlich trennt die Handelsfunktionen in eine "primäre, auch logische Funktion des Handels", worunter "die Vermittlung des Güterumlaufs" verstanden wird. "Unterschiedlich von der primären Handelsfunktion können und müssen die abgeleiteten auch von Urproduzenten und Gewerbetreibenden beim Absatz ihrer Erzeugnisse stets in mehr oder weniger hohem Maße mit übernommen werden ..."²⁾

Diese Auffassung beruht auf dem Gedanken Landauers, der eine wesensmäßige Trennung zwischen Produktion und Handel vornimmt. Nach Landauer führt die Tendenz zu weitgehender Spezialisierung zu einer "scharfen F u n k t i o n e n s p a l t u n g zwischen Handel und Industrie, zwischen den rein kommerziellen und den rein industriellen Aufgaben der Produktion"³⁾.

Schäfer hatte in seinem Werk "Die Aufgabe der Absatzwirtschaft" die oberste (Wirtschafts-)Aufgabe in der stufenweisen Umgruppierung oder Umordnung der Sachmittel in Richtung auf die Bedarfsordnung gesehen, wobei die Absatzwirtschaft letztlich bestimmend war.⁴⁾ Diese Aufgabe kommt jeder Unternehmung mehr oder weniger zu.

Nach einer Gesamtaufgabe des Handels sucht auch Lampe. In den aus dem Nachlaß herausgegebenen "Umrissen einer Theorie des Handels" wird auf genetische Art der Handel untersucht, "d.h. sie (die Untersuchung, Anm. d. Verf.) muß gedanklich bis auf die ersten Anfänge der Entstehung von Handel überhaupt zurückgreifen, um in Auswertung allgemeinsten gesicherter Wirtschaftserfahrung zur Erfassung e i n e r zentralen Handelsaufgabe durchzu-

1) Redlich, Fritz, System der Handelsfunktionen, in: Schmollers Jahrbuch, 56. Jg. 1932, S. 27, Fußn.

2) Ebenda, S. 28

3) Landauer, Edgar, Über die Stellung des Handels in der modernen industriellen Entwicklung, in: Archiv für Sozialwiss. und Sozialpolitik, 34. Bd., Tübingen 1912, S. 887

4) Vgl. Schäfer, Erich, Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 7

dringen."¹⁾

Nach Lampe ist die moderne Gesellschaftswirtschaft durch eine "Zweipoligkeit" gekennzeichnet. "In der vollentfalteten Gesellschaftswirtschaft ist jeder Bereitstellungsprozeß ex definitione auf Befriedigung fremden Bedarfs ausgerichtet ... Es findet mithin eine Zerteilung der eigentlichen Gesamtunternehmertätigkeit statt.; in der Gesellschaftswirtschaft ... wird die Unternehmertätigkeit zweipolig, der produktionstechnische U m f o r m u n g s w i l l e steht neben dem marktorientierten A u s r i c h t u n g s w i l l e n ."²⁾

Dabei hat aber der Markt den Vorrang: Erst wenn das Nachfrageinteresse berücksichtigt wird, kann der Unternehmer auf entsprechende Gegenleistungen hoffen. "Letzten Endes muß also das auf den ersten Blick fernstehende und überdies erst post festum, nämlich am Austauschergolg zu messende fremde Interesse geradezu den Vorrang haben."³⁾

Lampe bestimmt die "wesentliche Aufgabe" des Handels als "die Gleichrichtung von Angebot und Nachfrage ohne Rücksicht darauf, ob diese nun von einer einzelnen Person erfüllt wird oder von mehreren selbständig nebeneinander stehenden Einzelwirtschaften"⁴⁾. Auch aus der Bemerkung, daß die "Ausrichtung des K r ä f t e e i n s a t z e s " - also etwas Produktionsmäßig-Technisches - "auf fremden Nachfragewillen" "die ureigentliche Aufgabe des Handels" darstellt, kann auf die Überordnung des Wirtschaftlichen geschlossen werden.⁵⁾

Von einer "Aufgabe des Handels" wurde auch in den Werken Hirschs, Seyfferts und Nieschlags ausgegangen, wobei diese Werke beide Gesichtspunkte - funktionale und institutionale - berücksichtigten.

1) Lampe, Adolf, Umriss einer Theorie des Handels, Aus dem Nachlaß herausgegeben von R. Rohling, Berlin 1958, S. 20

2) Ebenda, S. 23

3) Ebenda, S. 24

4) Ebenda, S. 27

5) Ebenda, S. 26 f.

Eine grundsätzliche Erörterung des Begriffes der Funktion im Hinblick auf den Handel erschien 1937 von Lisowsky, der in Anlehnung an Eisler verschiedene Funktionsbegriffe untersuchte.¹⁾

Die erste Deutung des Begriffes der Funktion (Übertragung des Ur-Sprachgebrauchs i. S. der Tätigkeit, der Verrichtung, der Leistung) wird von Lisowsky näher umschrieben: Funktion, verstanden als Leistung, hat den "Charakter des Immer-Wiederkehrenden, des Institutionellen, der Dauer "... Allerdings liegt dieses Merkmal implicite schon darin, daß Funktion auf ein als 'Organismus' gedachtes Ganzes bezogen wird." Ein weiteres Merkmal sei der Gliedcharakter: "Funktion ist immer nur eine gliedhafte Teilleistung, ist eine Teilleistung mit Gliedcharakter."²⁾

Daraus wird aber auch deutlich, daß eine Gesamtleistung erstellt wird, wodurch erst die Teilleistungen gerechtfertigt erscheinen. Lisowsky bestimmt nicht, welches diese Gesamtleistung ist. Er spricht nur von Bezugsmöglichkeiten, auf die hin die Funktionen gesehen werden können; diese ergeben sich nach der Weite des zugrundegelegten Ganzheitsbezuges. "Diese Vierteilung - überwirtschaftliche Funktionen, gesamtwirtschaftliche Funktionen, betriebswirtschaftliche Verkehrsfunktionen und Betriebsfunktionen - in der Reihenfolge der immer enger werdenden Weite des Ganzheitsbezuges angeordnet, stellt die Grundgliederung der Handelsfunktionen dar."³⁾

Hierin kann der betriebswirtschaftliche Bezug gesehen werden: nicht abstrakte Aufgaben, sondern konkrete Lösungen, die sich wiederum in Tätigkeiten zerlegen lassen, werden zum Gegenstand der betriebswirtschaftlichen Funktionenlehre.

1) Vgl. Lisowsky, Arthur, Zur Theorie und Systematik der Handelsfunktionen, Berlin-Wien-Zürich 1937, S. 7

2) Ebenda, S. 9

3) Ebenda, S. 27 (im Original z.T. hervorgehoben)

4. Die Problematik der Entwicklung

Es muß gefragt werden, ob der Grundgedanke: **Setzung einer obersten Aufgabe, die vom Handel ausgeht und auf den betriebswirtschaftlichen bzw. betrieblichen Bereich übertragen wird, in seinem Ansatz richtig gewählt ist.** Die Unternehmung erfüllt nicht nur eine Handelsaufgabe, und dem Teilgebilde, das die "Handelsfunktion" oder "Handelsaufgabe" erfüllt, könnte im Hinblick auf die Einheit - die Unternehmung - eine andere Funktion zukommen. Hier wäre Kritik an den die Handelslehre fortführenden Arbeiten möglich; sie untersuchen Teileinrichtungen unter dem Gesichtspunkt der "Aufgabe des Handels", ohne aber die Teileinrichtung in ihrem Bezug auf die betriebswirtschaftliche Einheit zu sehen.

Wird vom formalen Aufbau der Funktionenlehre - Herausarbeitung einer obersten Aufgabe, auf die Teileinrichtungen und Tätigkeiten hingeordnet sind - ausgegangen, so könnte auch der Betrieb als Einheit eine Aufgabe haben, die in verschiedenen Teilbereichen bzw. Funktionen zum Ausdruck kommt.

Besteht - so kann gefragt werden - ein Zusammenhang zwischen der funktionalen Betrachtungsweise, wie sie in der Lehre vom Handel entwickelt wurde, und der funktionalen Betrachtungsweise der Betriebswirtschaftslehre?

Die "Oberaufgabe" des Handels wurde zwar verschieden benannt; Kennzeichen war, daß sie aus einem Gesamtzusammenhang heraus abgeleitet wurde. Dieser Gesamtzusammenhang wurde zumeist volkswirtschaftlich gesehen; die Teilaufgaben hingegen wurden mehr von der betrieblichen Organisation her betrachtet. Die Frage lautete dann zumeist: welche Aufgaben hat der einzelne Betrieb konkret zu erfüllen? "Die Klärung der betriebswirtschaftlichen Funktionen muß ... an die

Tätigkeit der einzelnen Absatzorgane anknüpfen ... Sie muß zeigen, auf welche konkrete Weise der einzelne Betrieb sich an der Durchführung jener gesamtwirtschaftlich gegebenen Aufgaben beteiligt."¹⁾

Schäfer sieht in der räumlichen, zeitlichen, quantitativen und qualitativen Überbrückung eine abstrakte gesamtwirtschaftliche Aufgabe. Die Kredit- und Werbefunktion hingegen sei eine betriebliche Funktion: "Denn Werbung treibt und Kredite im Absatz gewährt der einzelne Betrieb in A u s f ü h r u n g jener Aufgaben."²⁾

Es wird somit eine grundsätzliche Unterscheidung zwischen volks- und betriebswirtschaftlichen Funktionen getroffen. Aus dieser Unterscheidung rührt auch die Kritik Schäfers an Oberparleiter her, der der (gesamt-)wirtschaftlichen Funktion des Handels das (betriebs-)wirtschaftliche Risiko gegenüberstellt. Auf der Ebene des Betriebes sei das Risikotragen eben auch eine Funktion.³⁾

Es tritt hier der Gegensatz zwischen Betriebs- und Volkswirtschaftslehre auf. Oberparleiter hatte aber gerade versucht, eine Brücke von der Gesamt- zur Einzelwirtschaft zu schlagen, und zwar über den Leistungs- bzw. Funktionsgedanken.⁴⁾ Diesen Gedanken der Leistung untersuchte Oberparleiter nur für den Warenhandel; Heinrich bezeichnete dies als "glücklichen Griff", weil "von keinem anderen wirtschaftlichen Bereiche aus der Durchbruch zu einer leistungsmäßigen Erfassung der Wirtschaft von so großer verfahrenstheoretischer Bedeutung gewesen (wäre)"⁵⁾. Den Nachweis der Übertragbarkeit des Funktionsdenkens auf die gesamte Betriebswirtschaftslehre hat

1) Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 340

2) Ebenda, S. 340

3) Vgl. ebenda, S. 339

4) Vgl. Oberparleiter, Karl, a.a.O., 1. Aufl., S. 7 f., 2. Aufl., S. 1

5) Heinrich, Walter, Die einzelwirtschaftlichen Funktionen in gesamtwirtschaftlicher Sicht, in: Funktionen- und Leistungsdenken in der Betriebswirtschaft, hrsg. v. W. Bouffier, Wien 1956, S. 1

später Bouffier zu erbringen versucht: "Wirt-
s c h a f t e n stellt sich als eine Überbrückung
von Unterschieden, als ein Ausgleich von Spannungen
zwischen den Bedürfnissen der Menschen und ihrer Be-
friedigung dar. Den Ausgleich dieser Spannungen herbei-
zuführen oder dazu beizutragen, ist die Aufgabe des
Betriebes, ist seine F u n k t i o n , die Erfüllung
dieser Aufgabe stellt die betriebliche L e i s t u n g
dar ... Die B e t r i e b s w i r t s c h a f t s -
l e h r e ist somit die Lehre von
der L e i s t u n g s e r s t e l l u n g in
der E i n z e l z e l l e der W i r t s c h a f t ... " ¹⁾
Bouffier hatte sich in seiner Arbeit das Ziel gesetzt
zu zeigen, "daß die von O b e r p a r l e i t e r so
fruchtbar für den Wirtschaftsverkehr angewendete funk-
tionale Betrachtungsweise nicht auf das engere Gebiet
des Warenhandels beschränkt ist, daß vielmehr alles
betriebliche Geschehen eingeordnet ist in die Gesamt-
wirtschaft und in die dem Betrieb von dort gestellten
Aufgaben." ²⁾

Diesen Gedanken der Übertragbarkeit auf alle Betriebe
hatte schon Lisowsky erörtert ³⁾; Buddeberg sieht darin,
"daß letztlich in allen Wirtschaftsbereichen die Tätig-
keit auf die Kategorien Quantität und Qualität in den
Dimensionen Raum und Zeit zurückgeführt werden kann",
die Gefahr, "daß die besonderen Charakteristika der
durch die Handelsbetriebe zu übernehmenden Aufgaben
zunächst nicht genügend hervortreten" ⁴⁾.

Dieses Problem umgeht Marré, indem er die vier Kate-
gorien (Qualität, Quantität, Raum, Zeit) jeweils mit
dem Umsatz von Ware verbindet: "Der durch die Arbeits-

1) Bouffier, Willy, Betriebswirtschaftslehre als Funktio-
nen- und Leistungslehre, in: Funktionen- und Leistungs-
denken in der Betriebswirtschaft, a.a.O., S. 22

2) Ebenda, S. 34 f.

3) Vgl. Lisowsky, Arthur, Zur Theorie und Systematik,
a.a.O., S. 30

4) Buddeberg, Hans, Betriebslehre des Binnenhandels,
Wiesbaden 1959, S. 21

teilung bedingte wirtschaftliche Weg einer Ware kann mit Hilfe von Ordnungskategorien beschrieben werden ... Das Umsetzen einer Ware innerhalb einer bestimmten Ordnungskategorie ist ... Inhalt der einzelnen Handelsfunktionen."¹⁾ Der Umsatz der Ware innerhalb der Kategorie Menge und Sortiment macht aber erst das "spezifisch Distributionswirtschaftliche" aus.²⁾

In der Funktionenlehre kann ein gewisses formales Prinzip gesehen werden, das sich auf alle Wirtschaftsbereiche erstreckt. Dadurch würde zugleich der Ganzheitsbezug hergestellt: wenn die betriebliche Tätigkeit als Funktionserfüllung räumlich, zeitlich, qualitativ und quantitativ gesehen wird und eine Leistung in diesem Sinne erbracht wird, so muß sie zugleich als Teilleistung eines größeren Zusammenhangs angesehen werden. In diesem Sinne könnte auch die Auffassung Seyfferts verstanden werden, daß sich aus der betrieblichen und zwischenbetrieblichen Tätigkeit eine gesamtwirtschaftliche Tätigkeit ergibt.

Die Kritik, die sich an den Arbeiten Hirschs, Seyfferts und Nieschlags erhob, weil nur e i n betrieblicher Teilbereich in die Handelsaufgabe einbezogen wurde, nicht aber die Unternehmung als Einheit berücksichtigt wurde, erscheint so zwar berechtigt, sie könnte aber durch diese Weiterentwicklung der Leistungslehre aufgehoben werden, weil alle Teilbereiche auf e i n e einzige Leistung, die sich in den vier Kategorien erfassen läßt, hingeordnet sind, jeder Teilbereich somit das gleiche Wesensmerkmal hat.³⁾

Die Diskussion um das funktionale Denken ließe sich folgendermaßen zusammenfassen: Auf analysierendem Wege werden Tätigkeiten herausgearbeitet; diese können

1) Marré, Heribert, Funktionen und Leistungen des Handelsbetriebes, Köln-Opladen 1960, S. 38

2) Vgl. ebenda, S. 39

3) Vgl. auch die Übertragung der relatio causalitatis mutua des Thomas von Aquin auf die Unternehmung (als Mittel) und den gesamtwirtschaftlichen Leistungsprozeß (Zweck). (Bellinger, Bernhard, Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1967, S. 73 f.)

wiederum in Tätigkeitenbündel zusammengefaßt werden und schließlich auf eine Gesamtleistung, die in den vier Kategorien erfaßbar ist, hingeordnet werden. Es muß nun aber bestimmt werden, w i e die Analyse vorgenommen wird: es muß die "Gesamttätigkeit" herausgearbeitet werden, dann müssen Anhaltspunkte gewonnen werden, nach denen die Tätigkeiten gegliedert werden usf.¹⁾

Anhaltspunkte können sich daraus ergeben, daß jede Tätigkeit innerhalb von Raum und Zeit vollzogen wird. Schränkt man die Betrachtung auf wirtschaftliche Tätigkeiten ein, so "besteht kein Zweifel, daß letztlich in allen Wirtschaftsbereichen die Tätigkeit auf die Kategorien Quantität und Qualität in den Dimensionen Raum und Zeit zurückgeführt werden kann"²⁾.

Die funktionale Betrachtungsweise muß wohl in ihrer historischen Entwicklung stärker berücksichtigt werden, um ihr Wesen und die Bedeutung für die Lehre vom Handel zu erkennen. Alle Ansätze, insbes. die räumliche, zeitliche, qualitative und quantitative Aufgliederung, waren in ihrem Ausgangspunkt nicht spezifisch wirtschaftlich ausgerichtet; es erscheint vielmehr, als sei diese Aufgliederung in Funktionen mit dem gütermäßigen Denken verknüpft, das zunächst aber für die Erklärung des Handels unzureichend war; erst durch die kategoriale Erweiterung (Raum, Zeit, Qualität, Quantität) konnte die Tätigkeit erfaßt werden. In der alten produktionsmäßigen Denkart und auch in der Erweiterung wird der Sinnbezug dieser Tätigkeit problemlos vorausgesetzt: die Tätigkeit bzw. die zeitliche, räumliche, qualitative und quantitative Überwindung von Spannungen hat Wert an sich, der angenommen wurde, wenn Güter hergestellt werden; die Erweiterung des Begriffes der

-
- 1) Vgl. auch Schäfer, Erich, Die Unternehmung, a.a.O., S. 171; Henzel, Fritz, Die Funktionsteilung in der Unternehmung (Analyse als Mittel betriebswirtschaftlicher Erkenntnis), in: ZfB., 9. Jg. 1932, S. 196
 - 2) Buddeberg, Hans, Betriebslehre des Binnenhandels, Wiesbaden 1959, S. 21

Produktion löste dabei das Problem des "Gütercharakters" und damit des "wirtschaftlichen" Wertes des Handels, wenn auch nur scheinbar.

Dieser Bezug wird in den volkswirtschaftlichen Darstellungen des Handels um 1900, aber auch in der Darstellung Oberparleiters zumindest teilweise noch angenommen. Erst bei Schäfer, Lampe, Lisowsky, Buddeberg und Marré finden sich Versuche zur Einordnung in einen gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang, der nicht "produktionsmäßig" (im weiteren Sinne) orientiert ist, sondern von Bedarf und Bedürfnissen ausgeht.

Damit wird der absolute Wert der vier Kategorien, nicht aber ihre Bedeutung für die Beschreibung der Leistungen aufgehoben. Auf ein Grundproblem wurde bereits in anderem Zusammenhang eingegangen: die Frage, welche Leistung in welcher Höhe und zusammen mit anderen erbracht werden soll, ist nicht von vornherein in der herrschenden Wirtschaftsordnung vorgegeben. Auf die obigen Ausführungen sei deshalb verwiesen.

Als Kennzeichen der Lehre vom Handel kann der gesamtwirtschaftliche Ausgangspunkt angesehen werden. Dieser dem Einzelbetrieblichen übergeordnete Standpunkt ist insbesondere auf die Erkenntnisgewinnung gerichtet. Die Bedeutung dieser Arbeiten auch in Bezug auf die Absatzlehre wird etwa in der durchgängigen Betrachtungsweise sichtbar¹⁾.

5. Zusammenfassung und Ergebnis

Die Lehre vom Handel läßt sich in ihrer Entwicklung zusammenfassend folgendermaßen charakterisieren: in den handlungswissenschaftlichen Systemen wurde das Gesamtwirtschaftliche umschrieben und die Verbindung zum

1) Vgl. Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, Nürnberg 1957, S. 13

Handelsbetrieb, zur Handlung problemlos gesehen; das Gewinnmotiv war aber ebenso problemlos. In der Volkswirtschaftslehre wurde - wie Burri darlegte - die Lehre vom Handel weiterentwickelt und auch von dort aus die Einrichtungen des "Handels" untersucht¹⁾. Eine Verbindung bot sich insbesondere durch die Trennung der Unternehmung in inner- und außerbetrieblichen (=Handels-) Bereich an. Durch die Entwicklung des (privatwirtschaftlichen) Erwerbsprinzips und der Konzeption der Unternehmung als Einheit und der daraus resultierenden Trennung zwischen volks- und betriebswirtschaftlichem Prinzip stellt sich aber erneut die Frage nach dem Übergang zum Volkswirtschaftlichen.

Die Unternehmung als Einheit muß sich am gesamtwirtschaftlichen Bezug orientieren; hieraus kann somit kein spezifisches Kennzeichen eines Übergangs des Handelsbetriebs bzw. der Teil-Einrichtung zur Volkswirtschaftslehre abgeleitet werden²⁾. Zwar läßt sich diese Auffassung durch die Betonung der Produktion als etwas Selbständiges erklären, die darin liegende Fehlentwicklung wurde aber sowohl in der Praxis als auch in der Wissenschaft deutlich.

Unabhängig davon ist die Frage zu sehen, wie das Volkswirtschaftliche als Datum in die Betriebswirtschaftslehre einbezogen werden muß, aber auch, inwieweit eine volkswirtschaftliche Theorie vom Handel die betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten als Datum berücksichtigen muß.

1) Vgl. Burri, Joseph, a.a.O., S. 574 ff.

2) Vgl. auch Schreiber, Rupert, a.a.O., S. 94

XVIII. Zur Handelsbetriebslehre

1. Handelsbetriebslehre, Absatzlehre und Betriebswirtschaftslehre

Der Begriff der Handelsbetriebslehre stand am Übergang von den handlungs- und handelswissenschaftlichen Arbeiten zur Privatwirtschaftslehre: Lindwurm hatte ihn als Titel seiner Arbeit verwendet¹⁾, aber schon 1903 forderte Gomberg statt der Bezeichnung "Handelsbetriebslehre", in der allgemein die wissenschaftliche Ausrichtung der Lehre zum Ausdruck kommen sollte, die Bezeichnung "Einzelwirtschaftslehre". Die Entwicklung, den Begriff "Handelsbetriebslehre" inhaltlich zu erweitern, setzte sich bei Schär auf eine eigenwillige Art und Weise fort; der Begriff wurde aber in der übrigen Literatur nicht mehr verwendet.

Der Begriff der Handelsbetriebslehre ist später in einem anderen Sinne verstanden worden: als s p e z i e l l e Betriebswirtschaftslehre, so daß die in der a l l g e m e i n e n betriebswirtschaftlichen Theorie erarbeiteten Grundlagen auf den Handelsbetrieb zu übertragen wären.

In dieser Bedeutung soll der Begriff im folgenden verstanden werden. Es soll einmal der Bezug zum "Speziellen", d.h. zum Charakteristikum, das eine Absonderung in eine "spezielle Betriebswirtschaftslehre" gestattet, untersucht werden. Daneben muß das Verhältnis zur allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und zur Lehre vom Handel geklärt werden.

Die gesamtwirtschaftliche Betrachtung der der Handelsaufgabe dienenden Institutionen hatte zwischen selbständigen und unselbständigen Institutionen getrennt. Kritik

1) Nach Weber geht der neuere Gebrauch des Wortes Handelsbetriebslehre auf Lindwurm zurück (Vgl. Weber, Eduard, a.a.O., S. 127)

darán könnte zunächst bei der Behandlung der unselbständigen Institutionen ansetzen: die Unternehmung bildet ein Gesamt, das durch die Trennung in seinem Zusammenhang unberücksichtigt bleibt. Es wird offensichtlich ein Bereich ausgeschlossen, der dem "Handel" nicht dient. Es müßte darum weiter gefragt werden, ob die Betrachtung der selbständigen Institutionen (vorwiegend also der Handelsbetriebe) von der Handelsaufgabe her sämtlichen Problemen des Handelsbetriebs gerecht wird.

Diese Betrachtung wäre dann gerechtfertigt, wenn die gleiche Wirkungsrichtung besteht, d.h. wenn sich der Handelsbetrieb direkt und unmittelbar an der (volkswirtschaftlichen) Handelsaufgabe beteiligt. Dies erscheint nicht möglich: diese Aufgabe müßte objektiv vorgegeben sein, so daß der Handelsbetrieb seine Leistungen im Hinblick auf den unmittelbaren Beitrag festsetzen könnte. Ein solcher objektiver Maßstab ist aber durch die zugrunde liegende Wirtschaftsordnung nicht gegeben. Dieses Problem wurde oben näher behandelt.

Die Handelsbetriebslehre befindet sich aber in einer verhältnismäßig schwierigen Situation, weil sie von der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre vernachlässigt wurde, einmal, weil das Problem der Betriebswirtschaftslehre in produktions- und gütermäßiger "Leistungserstellung" gesehen wurde. Dieser einseitige Aspekt wurde zwar durch das Absatzdenken aufgehoben, trotzdem ging die "Allgemeine Betriebswirtschaftslehre" in ihrer funktionalen Aufgliederung zumeist vom Industriebetrieb aus. Die Forderung, daß das Spezielle aus dem Allgemeinen, die Handelsbetriebslehre somit aus der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre abgeleitet werden kann, ist somit problematisch. Offensichtlich ist vom "Einzelnen" - dem Industriebetrieb - nicht genügend abstrahiert worden. Andererseits ist die funktionale Trennung (auf einzelwirtschaftlicher Ebene), die die

technischen Elemente berücksichtigte, im Handelsbetrieb nicht so stark ausgeprägt, so daß das "Ineinander-Greifen" der Funktionen stärker berücksichtigt werden muß. Dadurch wird zwar die Betrachtung des "wirtschaftlichen Wesens" offensichtlicher und hierauf beruhte auch letztlich die Bedeutung der "Handlung" als Vorläufer des betriebswirtschaftlichen Erkenntnisobjekts, trotzdem sind auch hier "technische" Probleme vorhanden, die berücksichtigt werden müssen.

Die Zusammenschau scheint so in den Handelsbetrieben stärker ausgeprägt zu sein. Auch in jüngerer Zeit wird erkannt, daß die nur funktionale (einzelwirtschaftliche) Betrachtungsweise wohl nicht ausreicht: "Ohne Beziehung auf die Organe würde die Funktionenanalyse sozusagen in der Luft hängen. Der Funktionenlehre muß eine Gebildelehre (Organ- oder Institutionenlehre) gegenüber stehen... Wie soll die Produktion, der Absatz oder die Finanzierung voll erklärt werden, ohne auch die Gebilde zu betrachten, die an ihrer Durchführung beteiligt sind?"¹⁾

Auf eine andere Art und Weise wird in jüngerer Zeit die Handelsbetriebslehre durch Buddeberg weitergeführt. Er untersucht die Handelsbetriebe als Gegenstand der Handelsbetriebslehre, die eine Wirtschaftszweiglehre sei und der als solcher die Aufgabe zufalle, "die speziellen Struktur- und Leistungsgegebenheiten der Betriebe einzelner Wirtschaftsbereiche zu untersuchen"²⁾. Damit wird eine klare Einordnung in das Gesamtgebiet der Betriebswirtschaftslehre vorgenommen.³⁾ Das "Spezielle" wird durch eine "systematische Ordnung der insgesamt in der Wirtschaft mitwirkenden Betriebe" determiniert. "Nach der Art betrieblicher Betätigung lassen sich

-
- 1) Schäfer, Erich, Die Funktionalbetrachtung in der Betriebswirtschaftslehre, a.a.O., S. 23
 - 2) Buddeberg, Hans, Betriebslehre des Binnenhandels, Wiesbaden 1959, S. 9 f.
 - 3) Vgl. ebenda, S. 9

die beiden großen Gruppen der Sachleistungs- und Dienstleistungsbetriebe unterscheiden."¹⁾ Die Handelsbetriebe als Dienstleistungsbetriebe weisen ein "besonderes Charakteristikum" auf: "Sie kombinieren ihre Dienstleistungen im Grundsatz stets mit dem Warenumsatz, d. h. mit der Weitergabe von Sachleistungen, die andere Betriebe hervorgebracht haben."²⁾

Mit der Arbeit Buddebergs wurde die Wirtschaftszweigbetrachtung (des Handelsbetriebs) wiederaufgenommen. Da in ihr die typologische Betrachtungsweise gewählt wird, soll auf diese anschließend näher eingegangen werden.

2. Die typologische Betrachtungsweise als Möglichkeit der theoretischen Erörterung insbes. des Handelsbetriebs

Eisfeld sieht als Grund für die Herausarbeitung des typologischen Verfahrens die "Fülle der Erscheinungen (an), die für den menschlichen Geist nicht anders als durch Ordnung und Vereinfachung zu bewältigen" sei.³⁾ Das typologische Verfahren geht über diese Ordnung und Systematisierung hinaus; "der Typus steht ... hinter den Erscheinungen als ihre Urform, er wird nicht gewonnen durch Abstraktion oder durch Verstärkung bestimmter Merkmale..."⁴⁾

Dennoch müssen die Merkmale in der betriebswirtschaftlichen Theorie zunächst herausgearbeitet werden. Dadurch sind die Merkmale betriebswirtschaftlich bestimmt. Das typologische Verfahren besteht nun darin, daß die Merkmale auf bestimmte Art und Weise geordnet werden, und zwar dadurch, daß mehrere Merkmale zusammengefügt werden.

1) Ebenda, S. 9 f.

2) Ebenda, S. 10

3) Eisfeld, Curt, Zur Lehre von der Gestaltung der Unternehmung, in: ZfhF, NF, 3. Jg. 1951, S. 291

4) Ebenda, S. 292

"Die Erscheinungen des Lebens sind so 'vielseitig', daß sie mit e i n e m Merkmal nicht oder doch nur in Ausnahmefällen zu kennzeichnen sind." Die Beschränkung auf ein Merkmal sei nur dann möglich, wenn man sich auf das Formale beschränkt, "ohne Rücksicht auf den Inhalt". "Damit aber wäre weiter nichts erreicht als ein System an sich ..."¹⁾

Die besondere Schwierigkeit sieht Eisfeld darin, daß das Wirtschaftliche nicht sicht- und greifbar sei wie das Technische.

Das Wirtschaftliche muß demnach zunächst erfaßt werden, um dann wieder synthetisch über den Weg der Anschauung, "nicht nach dem Prinzip von Ursache und Wirkung, sondern nach dem Grade ihrer Ähnlichkeit"²⁾, verbunden zu werden.

Es wird aber auch ersichtlich, daß typologische betriebswirtschaftliche Versuche vom Handelsbetrieb her eher zu dieser Einsicht führen mußten, weil das Technische in Handelsbetrieben weniger ausgeprägt ist.

Eisfeld stellte fest, daß die Vorstellungen von der Unternehmung auf den Betrieb abgelenkt wurden. Um aber zu Vorstellungen zu gelangen, die das (wirtschaftliche) Wesen der Unternehmung erfassen, bedürfe es der Zerlegung in Funktionen oder Tätigkeitsbereiche.³⁾

Ähnlich wie Eisfeld, untersucht auch Tietz die Bedeutung des typologischen Verfahrens für die Erkenntnisgewinnung und für die Einordnung in die Wissenschaftslehre. Tietz geht vom Begriff als solchem aus, wobei die logische Struktur der s t a r r e n Begriffe darin besteht, daß "die in ihnen enthaltenen Merkmale einem Objekt entweder zukommen oder nicht zukommen"⁴⁾. Dagegen werden unter

1) Ebenda, S. 298

2) Ebenda, S. 293

3) Vgl. ebenda, S. 302

4) Tietz, Bruno, Bildung und Verwendung von Typen in der Betriebswirtschaftslehre dargelegt am Beispiel der Typologie der Messen und Ausstellungen, Köln-Opladen 1960, S. 10

Typen abstufbare Begriffe verstanden.¹⁾ Der wesentliche Unterschied zwischen starren und abstufbaren Begriffen dürfte aber darin gesehen werden - obwohl sich beide aus Merkmalen zusammensetzen -, daß "die Merkmale des Typus ... in ihrer Ausprägung nicht unveränderlich starr (sind), sondern veränderlich oder abstufbar"²⁾. Daraus ergibt sich, daß es mehrere Typen mit den gleichen Merkmalen, aber verschiedenen Ausprägungen geben kann.³⁾

Im Gegensatz dazu sieht Eisfeld die Einbeziehung m e h r e r Merkmale als wesentlich für den Typus an: "Typen entstehen noch nicht, wenn e i n Merkmal benutzt wird. Hier liegt eine Verwechslung von Ordnungsprinzipien und Merkmalen vor."⁴⁾

Als wesentlich für den Typusbegriff und das Arbeiten mit Typen kommt hinzu, daß die Interdependenz der Merkmale und der Merkmalsausprägungen berücksichtigt wird⁵⁾, wodurch ein "Gesamtbild" entsteht. Das Kennzeichen der Vielfältigkeit und Intensität der berücksichtigten Merkmale und deren Interdependenz soll im folgenden als Charakteristikum für den Typus angesehen werden.

Wird dieses typologische Denken auf die Betriebswirtschaftslehre übertragen, so erhebt sich zunächst die Frage, was als Merkmal aufzufassen ist.

Eine grundsätzliche Klärung dieses Problems liegt u.W. noch nicht vor. Es müßte vor allen Dingen die Bedeutung und Brauchbarkeit des Identitätsprinzips für die Merkmalsgewinnung untersucht werden. Im Rahmen dieser Arbeit braucht hierauf nicht näher eingegangen zu werden.

Aus der Erörterung des typologischen Verfahrens wird die Übertragbarkeit auf das funktionale Denken deutlich: die Funktionen als Merkmale, die Funktionsausübung und deren

1) Vgl. ebenda, S. 14

2) Ebenda, S. 25

3) Vgl. ebenda, S. 33

4) Eisfeld, Curt, a.a.O., S. 297

5) Vgl. dazu Tietz, Bruno, a.a.O., S. 62 ff.

Intensität als Merkmalsausprägung bildet die Voraussetzung für eine typologische Betrachtungsweise. Ansätze hierfür finden sich vereinzelt in Werken über den Handel.

Hirsch hatte versucht, die Funktionen in Idealtypen darzustellen, weil "oft mehrere dieser Funktionen in einem Betriebe zugleich auftreten"¹⁾. Da aber "die Frage nach den Funktionen des modernen Großhandels .. uns über die Daseinsursache seiner vielgestaltigen Formen Aufschluß" gibt, kommt Hirsch zu wirtschaftlichen Haupttypen des Großhandels.

Ähnlich spricht Oberparleiter davon, daß die Betriebstypen funktional bestimmt seien.²⁾

Mit differenzierterer und z.T. anderer Betrachtung der Funktionen mußte auch eine verfeinerte typologische Betrachtungsweise einsetzen. Ansätze finden sich bei Lampe, der die betrieblichen Kombinationen von Handelsdiensten in einer Handelsformenlehre vereinigen wollte, wobei er zu neun (Groß-)Handelsformen kommt, die er nach der Intensität ihrer Struktur- und Leistungsmerkmale in einem Schema ordnet. Eine Weiterführung dieser Gedanken erfolgt aber in der postum veröffentlichten Schrift nicht.³⁾

Auch in der Arbeit Berglers zur Begriffsbestimmung des Großhandels kann eine typologische Betrachtungsweise gesehen werden, wo versucht wird, von mehreren Merkmalen her zu einer Definition zu gelangen, eine "begriffliche Verbindung zwischen Gestalt und Funktion" herzustellen, wodurch "die Frage nach genau umrissenen Größenordnungen für Umsatzmengen, Lagerhaltung, Auftragsgrößen usw. bei weitem nicht mehr so wesentlich

1) Hirsch, Julius, Der moderne Handel, a.a.O., S. 45

2) Oberparleiter, Karl, a.a.O., (2. Aufl.), S. 3

3) Vgl. Lampe, Adolf, Umriss einer Theorie des Handels, a.a.O., S. 50 ff.

(erscheint) wie vorher¹⁾).

Auch in der Untersuchung Buddebergs treten neben die Funktionen andere Merkmale.²⁾

1954 hatte Buddeberg vier Bezirke als für die Merkmalsbildung besonders geeignet bezeichnet: Betriebsstruktur, Betriebsfaktoren, Betriebsprozeß und Betriebsfunktionen.³⁾ Dabei sind die Strukturelemente vorgegebene Daten; durch den Einsatz der Betriebsfaktoren wird die betriebliche Leistung bewirkt. "Der Betriebsprozeß offenbart dann die Wirksamkeit der Betriebsfaktoren im Zusammenhang mit der erstellten Leistung ..."

Die betrieblichen Funktionen, die "eine Leistungsbeurteilung im übergeordneten Sinne ermöglichen", werden zu Leitmerkmalen erhoben, "nach denen zweckmäßigerweise auch die Bezeichnung des Typus erfolgt, jedenfalls bei den speziellen Typen"⁴⁾.

Später hat Buddeberg Merkmale für Groß- und Einzelhandel getrennt aufgestellt.

Als Merkmale zur Kennzeichnung des Betriebstypus im Binnengroßhandel führt er auf:

- I Externe Strukturmerkmale
- II Interne Strukturmerkmale
- III Warenbezogene Merkmale
- IV Handelsdispositionen
- V Dienstleistungen
- VI Warenprozesse.⁵⁾

-
- 1) Bergler, Georg, Versuch einer Bestimmung des Begriffes Großhandel, in: ZfB., 29. Jg. 1959, S. 664
 - 2) Vgl. auch die Darstellung der "typologischen Gedanken bei Buddeberg" bei Tietz, Bruno, a.a.O., S. 100 ff.
 - 3) Buddeberg, Hans, Anwendung der typologischen Methode in der Betriebswirtschaftslehre, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Nr. 20, 1954, S. 347
 - 4) Ebenda, S. 347
 - 5) Buddeberg, Hans, Betriebslehre des Binnenhandels, a.a.O., S. 180 f.

Dagegen weise der Einzelhandel eine einfachere Gliederung auf: es bleiben dort "im wesentlichen Einteilungskriterien übrig, die sich aus der Art der Sortimentsgestaltung und -darbietung sowie aus den verschiedenen Verfahren des Vollzugs der Warenprozesse und Dienstleistungen ergeben."¹⁾

Die Leistung des einzelnen Unternehmens scheint dabei aber oberster Gesichtspunkt zu sein: "Einer betriebswirtschaftlichen Untersuchung der Arten und Formen der Binnenhandelsbetriebe ist im Grundsatz die Aufgabe gestellt, mit Hilfe von leistungsbezogenen Merkmalen die typischen Züge betrieblicher Strukturen und Gestaltungsformen herauszustellen."²⁾

In der typologischen Betrachtungsweise, die hier nur in ihren Ansätzen erwähnt werden konnte, wird deutlich, daß die "Fülle der Erscheinungen" (Eisfeld) erfaßt und geordnet werden soll. Dabei wurden die auf analytischem Wege gewonnenen Merkmale nicht allein nebeneinandergestellt, sondern die Merkmale und Merkmalsausprägungen verbunden, wobei die Gestalt nicht als bloße Summe der Teile begriffen wird. "Die Summe der Merkmale ergibt niemals den Typus, für den sie aufgestellt werden."³⁾

In der Herausbildung von Formen, der Herausarbeitung der Gestalt und Gestaltung der Unternehmung erinnert die typologische Betrachtungsweise an die institutionale Betrachtungsweise. Während diese aber Institutionen beschreibt, die eine gewisse Dauer besitzen, wird in der typologischen Betrachtungsweise, wie sie etwa Buddeberg versteht, zunächst von den Funktionen und Leistungen ausgegangen, wobei bestimmte Daten zu berücksichtigen sind.

Die typologische Betrachtungsweise scheint besonders im Hinblick auf eine so verstandene Synthese, wobei die

1) Ebenda, S. 183

2) Ebenda, S. 176 (2. Halbsatz im Original gesperrt)

3) Eisfeld, Curt, a.a.O., S. 313

Merkmale noch erweitert und differenziert werden können, für die Lehre vom Handelsbetrieb bedeutsam.

Durch die Berücksichtigung der Ausprägung der Funktionen bzw. Merkmale und die Auswirkung auf die Form wird zu einer Synthese geführt, in der auch durch Einbeziehung des interdependenten Zusammenhangs eine bessere Systematisierung erreicht werden kann. Hasenack und viele andere Autoren hatten von einer unterschiedlichen Ausprägung des Funktionsgefüges gesprochen. Über die übliche Einteilung der Handelsbetriebe sagt Buddeberg: "Die Betriebsformen, die letztlich unterschieden werden, basieren in erster Linie auf der betonten Herausstellung des einen oder anderen Gliederungsgesichtspunktes, bzw. auf verschiedenen Ausprägungen eines Merkmals." Auch die Gliederung von W. Koch "läßt erkennen, daß die unterschiedlichsten Merkmale zur Kennzeichnung von Betriebsformen des Einzelhandels herangezogen werden können". "Zahlreiche Überschneidungen treten auf, wenn die in der Praxis anzutreffenden Betriebe nach diesen Gesichtspunkten gegliedert werden."¹⁾

Auf der einseitigen Funktionsbetrachtung beruht auch die Einordnung z.B. des Versandhandels zum Einzelhandel, während er nach dem "im deutschen Sprachgebrauch vorherrschenden institutionalen (oder subjektiven) Sinn"²⁾ dem Großhandel zugerechnet wird. Die typologische Betrachtungsweise würde zum gleichen Ergebnis führen.³⁾

Trotz dieser Ansätze enthält die typologische Betrachtungsweise noch Probleme, die sich vor allen Dingen aus der Frage ergeben, wie die Leistung oder auch die Intensität der Funktionen bestimmt werden soll. Es mag

-
- 1) Buddeberg, Hans, Betriebslehre, a.a.O., S. 184 f. Vgl. im Gegensatz dazu aber auch Bergler, Georg, Versuch einer Bestimmung des Begriffes Großhandel, a.a.O., insbes. S. 663 f.
 - 2) Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, a.a.O., S. 328 Vgl. auch Buddeberg, Hans, Betriebslehre, a.a.O., S. 175 f.
 - 3) Vgl. dazu auch Bergler, Georg, Versuch einer Bestimmung des Begriffes Großhandel, a.a.O., S. 653 ff.

kennzeichnend sein, daß die typologische Betrachtungsweise bei Hirsch ansetzte, der eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung vornahm. Bei Buddeberg ist die typologische Betrachtung nur zum Teil durchgeführt worden; er hatte aber auch betont, daß die Beurteilung der Leistung des einzelnen Betriebs nur von einem überbetrieblichen Standpunkt aus möglich sei¹⁾, so daß er nach anderen Merkmalen suchte. Trotzdem wird auf die "leistungsbezogenen Merkmale" zurückgegriffen.²⁾

Andererseits berührt die typologische Betrachtungsweise vornehmlich das Problem der Erkenntnisgewinnung. Dieses theoretische Problem ist weitgehend von praktischen Notwendigkeiten losgelöst gedacht worden. Da sich die Betriebswirtschaftslehre als angewandte Wissenschaft versteht, wäre zu fragen, inwieweit die typologische Betrachtungsweise auf die Praxis zurückwirken könnte.³⁾

1) Vgl. Buddeberg, Hans, Betriebslehre, a.a.O., S. 18

2) Vgl. ebenda, S. 176

3) Vgl. dazu auch Eisfeld, Curt, a.a.O., S. 291

Schluß

XIX. Zur Frage der Kontinuität der Entwicklung

Am Anfang der Arbeit stand - wenn auch nicht allein - die Frage, ob Handlungswissenschaft und Handelswissenschaften als Vorläufer der Betriebswirtschaftslehre bezeichnet werden können. Es wurden vor allem die Systeme, die darin sichtbar werdende Ordnung und deren Abspiegelung im Begrifflichen untersucht, und es konnte im großen und ganzen eine Kontinuität der Lehre im Sinne des Ursprungs und des ins Neue Übergehenden abgeleitet werden.

Diese Frage soll abschließend differenzierter untersucht werden und kann nun lauten: Ist vom Standpunkt der heutigen Erkenntnis der Betriebswirtschaftslehre, die in der betriebswirtschaftlichen Theorie Ausdruck findet, schon in den frühen Systemen etwas "Wesentliches" vorhanden, und wie wäre dieses selbst weiterentwickelt worden? Ist also eine wesensmäßige Kontinuität vorhanden und welche Rolle kommt dabei Handel und Absatz zu?

Die vorliegende Arbeit beschränkte sich auf die wissenschaftsgeschichtliche Seite, so daß der wirtschaftsgeschichtliche Einfluß ausgeschlossen und nur zum besseren Verständnis angemerkt wurde. Dieser Weg erscheint deshalb möglich, weil die wissenschaftliche Entwicklung begrenzt autonom verläuft; wie dennoch der wirtschaftsgeschichtliche Einfluß einzuordnen ist, wird später deutlicher.

Die Entwicklung der Systeme ließe sich unter Bezugnahme auf die obigen Ausführungen folgendermaßen systematisieren: Am Anfang - der als 1. Stufe der Entwicklung bezeichnet werden kann - stand die Handlungswissenschaft, die sich unter zunehmender Einwirkung der Handelstechniken zu den Handelswissenschaften entwickelte,

wobei zum großen Teil die formale Geschlossenheit des Systems verloren ging, gleichzeitig aber auch die breit-angelegte Beschreibung der Warenkenntnisse und deren Systematik ausgesondert wurde (2. Stufe). Mit Lindwurm und Emminghaus beginnend, wurde der innerbetriebliche Bereich stärker betont, daneben bestanden die Handelstechniken, die sich zum großen Teil in der österreichischen Verkehrslehre weiterentwickelten; alle drei Gebiete wurden in der Privatwirtschaftslehre vereint. Die volks-(gesamt-)wirtschaftlichen Fragen, wie sie z.T. noch die Handelswissenschaftler pflegten (vor allem Noback), wurden - nicht zuletzt wohl aus dem scharfen Gegensatz zur Volkswirtschaftslehre - ausgeschieden (3. Stufe). Auf der 4. Stufe wird die Erforschung des innerbetrieblichen Bereichs fortgesetzt und theoretisch vertieft, insbes. durch die sog. Kölner Schule. In dieser Theorie fanden die Handelstechniken keine systematische Einordnung mehr - eine Vertiefung parallel zu den innerbetrieblichen Techniken fand nicht statt. Die Einseitigkeit dieser Entwicklung wurde durch die Entwicklung der Absatzlehre und deren Aufgehen in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und der damit erfolgenden Zurückdrängung der innerbetrieblichen Betonung aufgehoben (5. Stufe).

Die Entwicklung läßt sich nun in folgendes Schema fassen (wobei darauf hingewiesen sei, daß ein Schema differenziertere Systeme vernachlässigen muß):

VORSTUFE	1. STUFE	2. STUFE	3. STUFE	4. STUFE	5. STUFE
	VOR ALLEM 18. JHD.	VOR ALLEM 2. DRITTEL DES 19. JHD.	VON 1866 (LINDWURM) BIS 1914	VORWIEGEND 20 ^{ER} UND 30 ^{ER} J. DES 20. JHD.	NACH 1950
SYSTEMATISIERUNG DES WISSENS (WARENKENNNTNIS, EIN- U. VERKAUFVORGÄNGE, ALLG. GES. WIRTSCH BETRACHT. ÜBER DEN TAUSCH)	HANDLUNGS- WISSENSCHAFT (GEWINNMOTIV)	HANDELSWISSEN- SCHAFT(EN) (GEWINNBERÜCKSICHTIGUNG)	AUSSCHEIDEN DES GESAMT- WIRTSCH. HANDELSBEZUGS	AUSSCHEIDEN DER HANDELSTECHNIKEN	AUSSCHEIDEN DER INNER- BETRIEBL. BETONUNG
	HANDELSTECHNIKEN →	INNER- BETRIEBLICHER BEREICH JEDEB UNTERNEHMUNG →	PRIVATWIRT- SCHAFTSLEHRE (GEWINNPRINZIP)	BETRIEBSWIRT- SCHAFTSLEHRE (WIRTSCHAFTLICHKEITSPRINZIP)	ALLG. BETRIEBS- WIRTSCHAFTSLEHRE (UNTER BESOND. BERÜCKS. DES INDUSTRIEBETRIEB'S) (RENTABILITÄTSPRINZIP)
			INTENSIVIERUNG DER INNERBETRIEBL. LEHRE →	AUSBAU D. BETRIEBL. BEREICHE (UNTER BESOND. BERÜCKS. DES INDUSTRIEBETRIEB'S) (RENTABILITÄTSPRINZIP)	

Georg Otto Schudrowitz, Die Entwicklung der Lehre vom Handel und Absatz und ihr Einfluß auf die Betriebswirtschaftslehre

Vorstufe

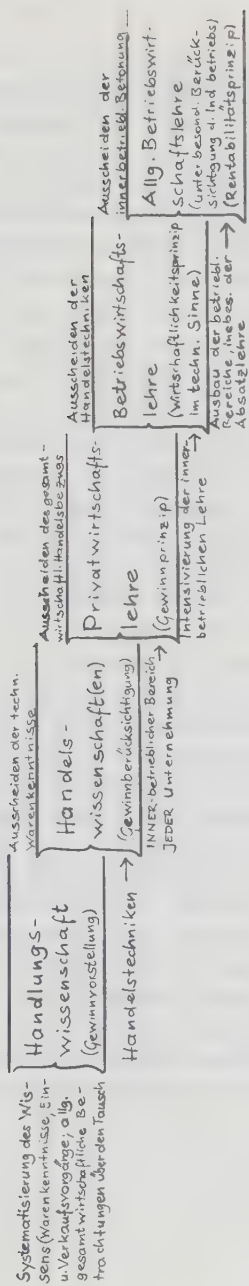
1. Stufe
Vor allem 18. Jhd.

2. Stufe
Vor allem 2. Drittel des 19. Jhd.

3. Stufe
Von 1866 (Lindwurm) bis etwa 1914

4. Stufe
vorwiegend 20er und 30er Jahre des Jhd.

5. Stufe
nach 1950



Die Entwicklung, die damit verdeutlicht werden sollte, ist als solche natürlich nicht abgeschlossen. Es kann gefolgert werden, daß Veränderungen des Identitätsprinzips möglich sind und somit auch das heutige Rentabilitätsprinzip in ein wiederum erweitertes Prinzip einfließen könnte, so wie etwa das Wirtschaftlichkeitsprinzip (im technischen Sinne) in einem erweiterten Prinzip aufging. Damit würde wohl eine Veränderung des Erkenntnisobjekts einhergehen, die formal durch Einengung und Erweiterung gekennzeichnet werden kann.

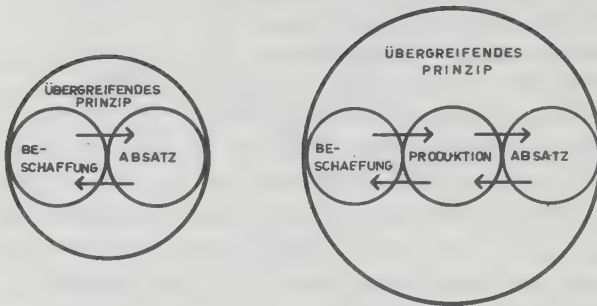
Diese (Weiter-)Entwicklung der Lehre läßt sich gedanklich auf zwei Einflüsse zurückführen: aus der Vertiefung des Vorhandenen (und damit Ausscheiden des Nicht-Wesentlich-Erscheinenden) einerseits und aus der Aufnahme von zunächst außerhalb des Systems liegenden Gebieten andererseits, wobei wohl in einer idealen Synthese das Vorhandene durch eigenständige Weiterentwicklung dem äußeren Einfluß "entgegenkommen", dieser aber auch den "weiterentwickelten" Gedanken enthalten müßte. Eine solche Trennung ist - wie gesagt - nur gedanklich möglich, immerhin wird aus dem ausgeschiedenen Bereich die Vertiefung und Anpassung an das Neue deutlich. So konnte zum Beispiel in der 3. Stufe der innerbetriebliche Bereich deshalb entwickelt werden, weil der gesamtwirtschaftliche ausgeschieden wurde: man verneinte das Gesamtwirtschaftliche, das Privatwirtschaftliche mußte - sollte es nach der damaligen Meinung Eigenständigkeit haben - das Innerbetriebliche entwickeln. Gleichzeitig war das Innerbetriebliche vor allem ein Problem, das in der Praxis dringender hervortrat. (Auch die anderen Stufen lassen sich so erklären, obwohl darin kein automatischer und generell sich vollziehender Vorgang gesehen werden darf. Die Schwierigkeiten der Anpassung traten etwa in "Methodenstreitigkeiten" zutage).

Das von System und Lehre Unabhängige ist zunächst von der praktischen Problematik her bestimmt, und obwohl diese für die weitere Entwicklung nicht hinreichend ist, geht von ihr doch zumindest ein Anstoß zur Weiterentwicklung auch der schon vorhandenen Gedanken und Systeme aus (vgl. etwa die Probleme des Innerbetrieblichen auf der 3. Stufe oder die der Absatzlehre auf der 4. und 5. Stufe).

In dieser dualen Entwicklung nun scheint Handel (bzw. Handlung) und Absatz eine entgegengesetzte Rolle zuzukommen: der Handel war zu Beginn im System enthalten, der Absatz trat von außen hinzu. Da der Absatz in dem Augenblick in die Betriebswirtschaftslehre eingefügt wurde, als die "Handels"-Probleme vollständig ausgetrennt waren, dadurch aber Fragen entstanden, die erst wieder durch die Absatzlehre bzw. deren Aufgehen in die Betriebswirtschaftslehre gelöst werden konnten, wird die Frage nach einer Gemeinsamkeit beider Gebiete augenscheinlich.

Die Gemeinsamkeit von Handel und Absatz soll mit Hilfe folgender Abbildung überprüft werden, wobei die Ausführungen über "Absatzlehre und Identitätsprinzip" und die Folgerungen daraus zugrunde gelegt sind. Danach können die "technischen" Kategorien (= Teilbereiche) als dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip bzw. Ertrag und Kosten untergeordnet angesehen werden. Es ergeben sich für den Handelsbetrieb zwei, für den Industriebetrieb drei Bereiche:¹⁾

1) Es kommt hier weniger auf Anzahl und Art, als auf die Stellung der Bereiche an.



Daraus folgt, daß Handelsbetrieb und industrielle Unternehmung zwar die Absatzbereiche gemeinsam haben, durch die Interdependenz der Teilbereiche (die durch die Pfeile angedeutet wird) können aber nicht alle Probleme gleichgesetzt werden; die Absatzbereiche decken sich inhaltlich nicht vollständig. Als äußerster Bereich kann der Verkauf angesehen werden, zugleich könnte in ihm etwas allen Unternehmungen Gemeinsames liegen, was sich in der Lehre widerspiegelt: Der Verkauf als solcher ist zuerst in der Handlungswissenschaft, dann auch in den späteren Systemen enthalten (2. und 3. Stufe). In Absatz- und Marktdenken und dessen Aufgaben in die Betriebswirtschaftslehre wurde die Bedeutung des Verkaufs erneut deutlich. In diesem Sinne versteht offenbar Lisowsky den Begriff des Absatzes, wenn er vom Absatz als " l e t z t e der Gewinnerzielung unmittelbar vorgelagerte Etappe " spricht; er kam zu dem Ergebnis, daß der Absatz integrierender Bestandteil der Unternehmung ist.¹⁾

Zwar sind die heutigen (industriellen) Absatzprobleme anders als die der Handlung oder des Handelsbetriebs,

1) Vgl. Lisowsky, Arthur, Primat des Absatzes?, a.a.O., S. 22 u. pass. Daß dies dennoch nicht eine Selbstverständlichkeit für die Lehre war, wurde in der vorliegenden Arbeit zu zeigen versucht.

so daß eine unmittelbare Lösung nicht zu erwarten gewesen wäre; aber aus dem Problem des Verkaufs können sich Hinweise ergeben, daß historisch die Wurzel des Unternehmers und damit der Unternehmung nicht in Industrie, Fabrikation und Produktion, sondern im Handel liegt.¹⁾ Ware und Verbrauch stehen einander zunächst verbindungslos gegenüber. Erst wenn die Ware den Wünschen des Verbrauchers entspricht und verkauft werden kann, wird eine Beziehung hergestellt. Dem Verkauf als äußerlich sichtbarem, zugleich unumgänglichem Vorgang kam daher in der Entwicklung der Handels- und Absatzlehre und damit der Betriebswirtschaftslehre große Bedeutung zu. Diese Betonung wies nur scheinbar einen Sprung auf: In der 4. Stufe wurde der Verkauf vernachlässigt.²⁾

So gesehen verlief die Trennung in Teilbereiche nicht unproblematisch, wird aber verständlicher, wenn folgendes berücksichtigt wird:

Die "technischen" Bereiche bedürfen wissenschaftlicher Erörterung, und der theoretische Gehalt der mehr technisch orientierten Betriebslehre erwies sich in den 20er Jahren;³⁾ die Problematik dieser Trennung ergab sich, als die Lösung ausschließlich von Produktionsfragen unzulänglich wurde, oder vielmehr: als Produktionsfragen für das Ganze des Betriebswirtschaftlichen gehalten wurden und das Verkaufsproblem nicht gesehen wurde.

Es müßte vielmehr nach dem Ziel der Produktion in der Unternehmung gefragt werden; dieses Ziel war eine Zeitlang verdeckt, und es scheint, als sei es erst in

-
- 1) Vgl. Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, a.a.O., S. 9; vgl. dazu auch: Bergler, Georg, Unternehmer und Manager als persönliche Träger der Kapitalwirtschaft, in: Die Unternehmung im Markt, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 75. Geburtstag, Stuttgart-Köln 1953, S. 122 ff.
 - 2) Vgl. auch Lisowsky, Arthur, Primat des Absatzes?, a.a.O., S. 27
 - 3) Vgl. Gutenberg, Erich, Über einige Grundfragen der neueren Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB, 36. Jg. 1966, 1. Erg. Heft, S. 1

Verbrauchs- und Marktforschung und Absatzlehre wiederentdeckt worden, als Nutzen, Bedarf und Absatz Ausgangspunkt wissenschaftlicher Forschung wurden und in die Betriebswirtschaftslehre eingingen, zugleich aber auch im Gewinn- bzw. Rentabilitätsprinzip ein Steuerungsprinzip gesehen wurde. -

Die Betonung von Teilbereichsfragen durchzieht die ganze Entwicklung: so wurden etwa die Handelstechniken Gegenstand wissenschaftlicher Erörterung, die Systematisierung war dadurch schwieriger, so daß von dieser Periode als "Niedergangszeit" gesprochen wurde. Von einer solchen Verflachung müßte konsequenterweise auch zu Beginn der Handelshochschulen und noch nach 1919 gesprochen werden, als in der Lehre die Einheit der Unternehmung weiter aufgelöst wurde. In dieser überspitzten Formulierung wird die Gefahr einer Beurteilung deutlich, die das Ganze der Entwicklung nicht berücksichtigt.

Es ergibt sich, daß durch die Zunahme des "Technischen" dieses selbst zum Problem wurde. Man untersuchte vorwiegend Teilbereiche; dadurch nahm aber auch die Vielfältigkeit und das scheinbar Ungeordnete zu, so daß die Erkenntnis des "Wirtschaftlichen", die Gesamtschau der einzelnen Bereiche im Laufe der Entwicklung komplizierter, aber um so notwendiger wurde.

Der Satz Vershovens: "Technische Vernunft und ökonomische Bewertung streben immer wieder entgegengesetzten Extremen zu", ¹⁾ könnte - auf die Unternehmung übertragen - so interpretiert werden, daß die Teilbereiche ohne Verknüpfung mit dem Gesamt eigenen Zielen zustreben, damit zugleich aber das Wirtschaftliche verlorengeht. Am ausgeprägtesten war dieser Tatbestand in der 4. Stufe, so daß hier die Notwendigkeit der Gesamtschau am größten war. Der Einfluß der Absatzlehre

1) Vershoven, Wilhelm, Die Grenzen der Rationalisierung, Nürnberg 1927, S. 16

durch die Betonung des Verkaufs, wodurch die ökonomische Bewertung am Leistungsübergang unmittelbar hervortrat, erscheint deshalb bedeutend. Es könnte so von einem "Primat des Absatzes" in wissenschaftshistorischer Hinsicht gesprochen werden.

Literaturverzeichnis

Literatur zum 1. Teil

A.

- Adler, Abraham Leitfaden für den Unterricht in der Handelswissenschaft, 1. Aufl. Leipzig 1879, 7. Aufl. Leipzig 1912
- Baumstark, Edward Staatswissenschaftliche Versuche über Staatskredit, Staatsschulden und Staatspapiere, Heidelberg 1833
- ders. Über die staats- und landwirthschaftlichen Academien und deren Verbindung mit Universitäten, Greifswald 1839
- Beckmann, JoMann Anleitung zur Handlungswissenschaft, Göttingen 1789
- Bleibtreu, Leopold Karl Lehrbuch der Handelswissenschaft, Carlsruhe 1830
- Büsch, Johann Georg Theoretisch-Praktische Darstellung der Handlung in deren mannigfaltigen Geschäften, 1. Aufl. Hamburg 1792, 2. Aufl. Hamburg 1799
- Buse, Gerhard Heinrich Von der Handlungswissenschaft und ihren Zweigen, in: Das Ganze der Handlung, Erfurt 1798-1821, Teil 3-5 Erfurt 1807
- Dietzel, Carl Das System der Staatsanleihen im Zusammenhang der Volkswirtschaft betrachtet, Heidelberg 1855
- Justi, Johann Gottlob
Heinrich von Die Chimäre des Gleichgewichts der Handlung und Schiffahrt, Altona 1759
- ders. Die Natur und das Wesen der Staaten, als die Grundwissenschaft der Staatskunst, der Policy, und aller Regierungswissenschaften, Berlin-Stettin-Leipzig 1760
- Leuchs, Johann Michael System des Handels, Faksimiledruck der 1. Aufl. von 1804, hrag. von R. Seyffert, Stuttgart 1933
- Ludovici, Carl Günther Eröffnete Akademie der Kaufleute oder vollständiges Kaufmannslexikon, III. Theil, Leipzig 1767

- ders. Art. Gewinn, in: Eröffnete Akademie der Kaufleute, II. Theil, Leipzig 1767
- ders. Grundriss eines vollständigen Kaufmannssystems, Faksimiledruck der 2. Aufl. von 1768, hrsg. v. R. Seyffert, Stuttgart 1932
- Marperger, Paul Jacob Historischer Kauffmann oder Unterschiedliche Curieuse und Denckwürdige Der wertesten Kauffmannschaft angehende Begebenheiten und Geschichte, Lübeck und Leipzig 1708
- ders. Zulänglicher Vorrat unterschiedlicher von denen berühmtesten Universitäten und Handelsplätzen über allerhand die Kauffmannschaft betreffende Vorfälle, eingeholten Responsorum und Kauffmännischer Pareres, Hamburg 1709
- ders. Wohl-unterwiesener Kauffmanns-Jung, Nürnberg 1715
- ders. Neu-eröffnetes Handels-Gericht oder Wohlbestelltes Commerciën-Collegium, Hamburg o.J.
- May, Johann Carl Versuch einer allgemeinen Einleitung in die Handlungswissenschaft, theoretisch und praktisch abgehandelt, Altona und Lübeck 1770 (1. Aufl. 1763)
- Noback, Friedrich Systematisches Lehrbuch der Handels-Wissenschaft, Berlin 1849
- Pock, Johann Joseph Hochschätzbarer Ehren-Crantz der Kauffmannschaft, München 1726
- Röhrich, Wilhelm Abriß der Handelswissenschaft, Leipzig 1861
- Schiebe, August Die Contorwissenschaft mit Ausnahme der Correspondenz und der Buchhaltung, theoretisch und praktisch bearbeitet, 2. Aufl. Grima 1837 (1. Aufl. Frankfurt a.M. 1820)
- Seubert, C.J. Lehrbuch der Handelswissenschaft, Würzburg 1858
- Zincke, Georg Heinrich Allgemeines Oeconomisches Lexicon, 2. Aufl. Leipzig 1744 (1. Aufl. 1742)

B.

- Breng, Ernst-Günther Die Entstehungsgründe der Handelswissenschaft im 19. Jahrhundert, Diss. Berlin 1950
- Burri, Joseph Die Stellung des Handels in der nationalökonomischen Theorie seit Adam Smith, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 69. Jg. 1913
- Diehl, Karl Theoretische Nationalökonomie, Bd. I, Einleitung in die Nationalökonomie, Jena 1916
- Dusemund, Franz Josef Der betriebswirtschaftliche Gewinnbegriff in seiner historischen Entwicklung, Stuttgart 1929
- Heckscher, Eli F Der Merkantilismus, Bd. I u. II, Jena 1932
- Heydenreich, Ernst-
Heinrich Absatzprobleme in der älteren betriebswirtschaftlichen Literatur von Savary bis zu Leuchs, Diss. Leipzig 1934
- Leitherer, Eugen Geschichte der handels- und absatzwirtschaftlichen Literatur, Köln-Opladen 1961
- Lindwurm, Arnold Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels, Stuttgart und Leipzig 1869
- Löffelholz, Josef Geschichte der Betriebswirtschaft und Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1935 = Betriebswirtschaftliche Abhandlungen, Bd. XXIII
- Schäfer, Erich Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB, 20. Jg. 1950, S. 553 - 563
- Schmölders, Günter Geschichte der Volkswirtschaftslehre, Wiesbaden 1961 = Die Wirtschaftswissenschaften
- Seyffert, Rudolf Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart 1963 (1. Aufl. 1925)
- ders. Einleitung zu Ludovici, Carl Günther, Grundriss eines vollständigen Kaufmanns-Systems, Faksimiledruck der 2. Auflage von 1768, Stuttgart 1932

- Steinhüser, Ferdinand
August
Johann Joachim Becher und die Einzelwirtschaft. Ein Beitrag zur Geschichte der Einzelwirtschaftslehre und des Kameralismus. Nürnberger Beiträge zu den Wirtschaftswissenschaften, hrsg. v. W. Vershofen und H. Proesler, Nürnberg 1931
- Töndury, Hans
Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre, Zürich 1916
- Walb, Ernst
Kameralwissenschaften und vergleichende Betriebswirtschaftslehre, Köln 1927
- Weber, Eduard
Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre, Tübingen 1914
- Literatur zum 2. und 3. Teil
- Abromeit, Hans-Günter
Die amerikanische Betriebswirtschaftslehre, in: Beiträge zur internationalen Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, Wien 1954, S. 2 - 16
- Banse, Karl
Art. Vertriebs-(Absatz)politik, in: HdB, Bd. IV, 3. Auflage Stuttgart 1961, Sp. 5983 - 5994
- Behrens, Karl Christian
Absatzwerbung, Wiesbaden 1963 = Die Wirtschaftswissenschaften
- Behrmann, H.
Reklame, Berlin 1923 = Bücherei für Industrie und Handel, Bd. II
- Bellinger, Bernhard
Geschichte der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1967 = Sammlung Poeschel.
- Benner, Heinrich
Die Geschichte der Betriebswirtschaftslehre in ihrer Aufbauperiode der beschreibenden Handelstechnik, Diss. Köln 1934
- Berekoven, Ludwig
Die Werbung für Investitions- und Produktionsgüter, ihre Möglichkeiten und Grenzen, Nürnberg 1961 = Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Bd. 16
- Bergler, Georg
Absatzforschung im Spiegel der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften, in: Der praktische Betriebswirt, 13. Jg. 1933, S. 323 - 329

- ders. Der chemisch-pharmazeutische Markenartikel. Darstellung des Wesens, der Absatzformen und des Kampfes um den Markt, Stuttgart 1933
- ders. Die Arbeiten der Vertriebsingenieure, in: ZfB, 10 Jg. 1933, S. 240 - 246
- ders. Gegenwart und Zukunft der Absatzpraxis, in: Bergler, Georg und Schäfer, Erich, Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft, Berlin 1936 = "Absatzwirtschaft", Schriftenreihe des Verbandes Deutscher Diplomkaufleute e.V., hrsg. von G. Bergler und E. Schäfer, Bd. 1
- ders. Der Markenartikel im Rahmen der industriellen Absatzwirtschaft, in: Marktwirtschaft und Wirtschaftswissenschaft. Eine Festgabe aus dem Kreise der Nürnberger Schule zum 60. Geburtstage von Wilhelm Vershofen, hrsg. von G. Bergler und L. Erhard, Berlin 1939, S. 233 - 284
- ders. Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, Nürnberg 1957 = Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung, Bd. 1
- ders. Unternehmer und Manager als persönliche Träger der Kapitalwirtschaft, in: Die Unternehmung im Markt, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 75. Geburtstag, Stuttgart-Köln 1953, S. 122 - 135
- ders. Versuch einer Bestimmung des Begriffes Großhandel, in: ZfB, 29. Jg. 1959, S. 653 - 664
- ders. Die Entwicklung der Verbrauchsforschung in Deutschland und die Gesellschaft für Konsumforschung bis 1945, Kallmünz 1959/60
- ders. Schrifttum über Absatz und Werbung, Nürnberg 1960 = Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung, Bd. 14
- ders. Schrifttum über Verbrauchs- und Modelforschung, Nürnberg 1960 = Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung, Bd. 13

- ders. Verbrauchsforschung zwischen Mensch und Wirtschaft, Nürnberg 1961 = Marktwirtschaft und Verbrauch, Schriftenreihe der GfK-Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Bd. 17
- ders. Art. Markenartikel, in: HdSW, Bd. 7, S. 125 - 131
- ders. Werbung und Gesellschaft, Essen 1965 = Bd. 9 der Buchreihe "Grundriß der Werbung", hrsg. von C. Hundhausen
- Bierfelder, Wilhelm Die Marktentnahme. Eine Analyse ihrer Bestimmungsfaktoren. Marktwirtschaft und Verbrauch, NF., Bd. 10, Kallmünz 1959
- Böhler, Eugen Nationalökonomie, Grundlagen und Grund-
lehren, 5. Aufl. Zürich 1964
- van der Borcht, Richard Handel und Handelspolitik, 2. Auflage
Leipzig 1907
- Bouffier, Willy Betriebswirtschaftslehre als Funktionen- und Leistungslehre, in: Funktionen- und Leistungsdenken in der Betriebswirtschaft, K. Oberparleiter zu seinem 70. Geburtstag gewidmet, hrsg. v. W. Bouffier, Wien 1956
- Buddeberg, Hans Anwendung der typologischen Methode in der Betriebswirtschaftslehre, in: Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, Nr. 20, 1954
- ders. Betriebslehre des Binnenhandels, Wiesbaden 1959 = Die Wirtschaftswissenschaften
- Bücher, Karl Die wirtschaftliche Reklame, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 73. Jg. 1917, S. 471 ff.
- Castan, Edgar Wirtschaftlichkeit und Wirtschaftlichkeitskontrolle, in: HdB, Bd. IV, 3. Aufl. Stuttgart 1962, Sp. 6366 - 6379
- Cohn, Gustav Nationalökonomie des Handels und des Verkehrswesens, Stuttgart 1898
- le Coutre, Walter Schärs volkswirtschaftliche Theorie der Handelswissenschaften, ZHH, 4. Jg. 1911/12, S. 275 - 280
- Ehrenberg, Richard (Hrsg.) Handelshochschulen I. Gutachten von Kaufleuten, Industriellen und anderen Sachverständigen, Braunschweig 1897 = Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unter-
richtswesen, 3. Band (als Manuskript gedruckt)

- ders. Der Handel. Seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate, Jena 1897
- Eisfeld, Curt Zur Lehre von der Gestaltung der Unternehmung, in: ZfhF, NF. 3. Jg. 1951, S. 289 - 320, S. 337 - 353
- Emminghaus, A. Allgemeine Gewerkslehre, Berlin 1868
- Findeisen, Franz Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe, Berlin 1924 = Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, hrsg. v. F. Schmidt, II. Serie, Heft 10
- ders. Absatztheorie, in: ZfB, 2. Jg. 1925, S. 1 - 20
- ders. Der Zweck der Reklame, in: ZfB, 3. Jg. 1926, S. 329 - 338, S. 431 - 444
- ders. Organik. Der Betrieb als Lebewesen. Eine Betriebswirtschaftslehre des Warenhandels, Leipzig 1931 = Sammlung Absatzforschung, Bd. 1
- Forker, Hans-Joachim Das Wirtschaftlichkeitsprinzip und das Rentabilitätsprinzip, ihre Eignung zur Systembildung. Die Unternehmung im Markt, hrsg. v. G. Bergler, J. Fettel, H. Linhardt u. E.H. Sieber, Bd. 6, Berlin 1960
- Gerth, Ernst Funktionen und Instrumente des Absatzes als Grundlagen der Absatztheorie, in: ZfB, 36. Jg. 1966, S. 507 - 516
- Gomberg, Leo Handelsbetriebslehre und Einzelwirtschaftslehre, Leipzig 1903 = Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, Band 26
- Gossen, H.H. Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Braunschweig 1854
- Gruntzel, Josef System der Handelspolitik, Leipzig 1901
- ders. Handelspolitik, in: Grundriß der Wirtschaftspolitik, IV. Band, 2. Auflage Wien-Leipzig 1919

- Gutenberg, Erich Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie, Berlin-Wien 1929, = Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, hrsg. v. F. Schmidt, II. Serie, Heft 40
- ders. Die Absatzplanung als Mittel der Unternehmungspolitik, in: Absatzplanung in der Praxis, hrsg. von E. Gutenberg, Wiesbaden 1962
- ders. Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I Die Produktion, 13. Auflage Berlin-Heidelberg-New York 1967, Bd. II Der Absatz, 9. Auflage Berlin-Heidelberg-New York 1966 =Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, Abt. Staatswissenschaft, hrsg. von W. Kunkel, H. Peters, E. Preisner
- ders. Über einige Fragen der neueren Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB, 36. Jg. 1966, 1. Erg.-Heft, S. 1 - 17
- Heinen, Edmund Die Zielfunktion der Unternehmung, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, hrsg. v. H. Koch, Wiesbaden 1962, S. 9 - 71
- ders. Das Kapital in der Produktions- und Kostentheorie, in: ZfB, 36. Jg. 1966, 1. Erg.-Heft, S. 53 - 63
- Heinrich, Walter Die einzelwirtschaftlichen Funktionen in gesamtwirtschaftlicher Sicht, in: Funktionen- und Leistungsdenken in der Betriebswirtschaft, K. Oberparleiter zu seinem 70. Geburtstag gewidmet, hrsg. v. W. Bouffier, Wien 1956, S. 1 - 21
- Hellauer, Josef Wege und Ziele privatwirtschaftlicher Forschung, in: ZHH, 7. Jg. 1914/15, S. 218 - 226
- ders. System der Welthandelslehre. Ein Lehr- und Handbuch des internationalen Handels, 1. Band: Allgemeine Welthandelslehre, 3. - 8. Auflage, Berlin 1920
- ders. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Berlin-Wien 1928
- ders. Welthandelslehre. Handelsverkehrslehre mit besonderer Berücksichtigung des Außenhandels, Wiesbaden 1950

- Henzel, Fritz Die Funktionsteilung in der Unternehmung (Analyse als Mittel betriebswirtschaftlicher Erkenntnis), in: ZfB, 9. Jg. 1932, S. 193 - 209
- Henzler, Reinhold Das Erbe Hellauers, in: Der Volkswirt, 20. Jg. 1966, Nr. 25, S. 1090
- Heydenreich, Ernst
Heinrich Absatzprobleme in der älteren betriebswirtschaftlichen Literatur von Savary bis zu Leuchß, Diss. Leipzig 1934
- Hirsch, Julius Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, 2. Aufl. Tübingen 1925, in: Grundriß der Sozialökonomik, V. Abt. II. Teil
- Hoffmann, Alexander Der Gewinn der kaufmännischen Unternehmung. Betrieb und Unternehmung. Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen, hrsg. v. A. Hoffmann, Bd. 1, Leipzig 1929
- ders. Wirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung (Betriebswirtschaftslehre), Leipzig 1932
- Hundhausen, Carl Über die Funktionen der Werbung, in: ZfhF, NF. 12. Jg. 1960, S. 567 - 577
- Isaac, Alfred Die Entwicklung der wissenschaftlichen Betriebswirtschaftslehre in Deutschland seit 1898, Berlin 1923 = Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, hrsg. von F. Schmidt, II. Serie, Heft 8
- Käfer, Karl Johann Friedrich Schär und die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre, Zürich 1946 = Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, NF., Heft 80
- Keinhorst, Hermann Die normative Betrachtungsweise in der Betriebswirtschaftslehre, Berlin 1956 = Die Unternehmung im Markt, hrsg. v. G. Bergler, J. Fettel, O. Hintner, H. Linhardt u. E.H. Sieber, Bd. 4
- Klein-Blenkers, Fritz Die Ökonomisierung der Distribution, Köln-Opladen 1964 = Schriften zur Handelsforschung, hrsg. von R. Seyffert, E. Sundhoff, H. Buddeberg und. R. Nieschlag, Nr. 27

- Klinger, Karl Zur Weiterentwicklung der industriellen Absatzforschung, in: Der praktische Betriebswirt, 12. Jg. 1932, S. 367 - 377
- Koch, Helmut Das Wirtschaftlichkeitsprinzip als betriebswirtschaftliche Maxime, in: ZfhF, NF., 3. Jg. 1951, S. 160 - 170
- Koch, Waldemar Grundlagen und Technik des Vertriebes, 2. Aufl. Berlin 1958
- Köhler, Richard Theoretische Systeme der Betriebswirtschaftslehre im Lichte der neueren Wissenschaftslogik, Stuttgart 1966
- Kropff, H.F.J.
Randolph, Bruno W. Marktanalyse, Untersuchung des Marktes und Vorbereitung der Reklame, München und Berlin 1928
- Küspert, Erich Industrielle Vertriebskosten, Stuttgart 1938, (RKW-Veröffentlichung Nr. 601)
- Lampe, Adolf Umrisse einer Theorie des Handels. Aus dem Nachlaß herausgegeben von R. Rohling, Berlin 1958 =Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel, 3. Folge Nr. 1
- Landauer, Edgar Über die Stellung des Handels in der modernen industriellen Entwicklung, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 34. Bd., Tübingen 1912, S. 879 - 892
- Leitherer, Eugen Die Entwicklung des modernen Markenwesens, in: Der Markenartikel, 17. Jg. 1955, S. 539 - 566
- ders. Geschichte der handels- und absatzwirtschaftlichen Literatur, Köln-Op-laden 1961
- ders. Absatzlehre, Stuttgart 1964 = Sammlung Poeschel
- Leitner, Fr. Privatwirtschaftslehre der Unternehmung, Berlin-Leipzig 1919
- ders. Wirtschaftslehre der Unternehmung, 5. Aufl. der Privatwirtschaftslehre, Berlin-Leipzig 1926
- ders. Renaissance der Privatwirtschaftslehre, Berlin-Leipzig 1931

- Lindwurm, Arnold Grundzüge der Staats- und Privatwirthschaftslehre, nebst einer Darlegung deren Verhältnisses zur Jurisprudenz und anderen verwandten Wissenschaften, Braunschweig 1866
- ders. Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels, Stuttgart-Leipzig 1869
- Linhardt, Hanns Besprechung von Moxter, Adolf, Methodologische Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, Köln-Opladen 1957, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 77. Jg. 1957, II. Halbband, S. 116-118
- ders. Angriff und Abwehr im Kampf um die Betriebswirtschaftslehre. Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 11, Berlin 1963
- ders. Weder Begriffsrigorismus noch Begriffsanarchismus in der Objektbestimmung, in: Der Betrieb in der Unternehmung, Festschrift für Wilhelm Rieger zu seinem 85. Geburtstag, hrsg. v. J. Fettel und H. Linhardt, Stuttgart 1963
- ders. Die historische Komponente der funktionalen Betriebswirtschaftslehre. Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 14, Berlin 1964
- ders. Zur gegenwärtigen Problematik und literarischen Bearbeitung der Organisation und der Propaganda, in: Johann Plenges Organisations- und Propagandalehre, eingeleitet v. H. Linhardt, Berlin 1965
- Lisowsky, Arthur Primat des Absatzes?, in: ZfB, 13. Jg. 1936, S. 11 - 30
- ders. Zur Theorie und Systematik der Handelsfunktionen, Berlin-Wien-Zürich 1937 (in Sonderreihe der betriebswirtschaftlichen Blätter, 7. Heft)
- ders. Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, Zürich-St. Gallen 1954
- Lohmann, Martin Der Wirtschaftsplan der Unternehmung, 2. Aufl. Berlin-Leipzig-Wien 1930
- ders. Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftslehre der gewerblichen Unternehmungen, Hamburg o.J. (1. Aufl. 1936, 2. Aufl. 1943)

- ders. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 1. Auflage Tübingen 1949, 4. Aufl. Tübingen 1964
- Lysinsky, E. und Seyffert, Rudolf Begriff, Arten, allgemeine Bedeutung und Anwendungsgebiete der Werbung, in: ZHH, 13. Jg. 1920/21, S. 66 - 69, S. 115 - 116, S. 139 - 141, S. 210 - 213
- Marré, Heribert Funktionen und Leistungen des Handelsbetriebes, Köln-Opladen 1960 = Schriften zur Handelsforschung, hrsg. von R. Seyffert, E. Sundhoff, H. Buddeberg, R. Nieschlag, Nr. 16
- Mataja, Victor Die Reklame, Eine Untersuchung über Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäftsleben, 3. Aufl. München-Leipzig 1920
- Mellerowicz, Konrad Kosten und Kostenrechnung, Bd. I, Theorie der Kosten, Berlin-Leipzig 1933; Bd. II, Kostenrechnung, Berlin-Leipzig 1936
- ders. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 3. Band, 11. Aufl. Berlin 1963 = Sammlung Götschen
- Möller, Hans Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung. Die Lehre von der Absatzpolitik der Betriebe auf preistheoretischer und betriebswirtschaftlicher Grundlage, Nachdruck mit einer neuen Einführung über Die Entwicklung der modernen Preistheorie, Tübingen 1962 (1. Aufl. Wien 1941)
- Moser, Hans Wilhelm Vershofens Beitrag zu einer Theorie des Verbraucherverhaltens, Berlin 1963 = Die Unternehmung im Markt, hrsg. von G. Bergler, J. Fettel, O. Hintner, H. Linhardt und E.H. Sieber, Bd. 10
- Moxter, Adolf Methodologische Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, Köln-Opladen 1957 = Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, hrsg. von E. Gutenberg, W. Hasenack, K. Hax und E. Schäfer, Bd. 4
- Müller, Walter Aktuelle Fragen der Absatzlehre, in: Die Unternehmung, 16. Jg. 1962, S. 1 - 14
- Nicklisch, Heinrich Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911

- ders. Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Bd. I, Stuttgart 1912, S. V
- ders. Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Aufl. der Allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre, Stuttgart 1922
- ders. Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl. der Wirtschaftlichen Betriebslehre, Stuttgart 1932
- Nieschlag, Robert Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959, in: Weber, Adolf, Volkswirtschaftslehre, 4. Band
- ders. Was bedeutet die Marketing-Konzeption für die Lehre von der Absatzwirtschaft?, in: ZfHf, NF., 15. Jg. 1963, S. 549 - 559
- Oberparleiter, Karl Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien 1930; 2. Aufl. u.d.T.: Funktionen und Risiken des Warenhandels, Wien 1955
- Pack, Ludwig Rationalprinzip und Gewinnmaximierungsprinzip, in: ZfB, 31. Jg. 1961, S. 207 - 220, S. 283 - 290
- ders. Maximierung der Rentabilität als preispolitisches Ziel, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von E. Gutenberg, hrsg. v. H. Koch, Wiesbaden 1962, S. 73 - 135
- ders. Rationalprinzip, Gewinnprinzip und Rentabilitätsprinzip, in: ZfB, 35. Jg. 1965, S. 525 - 551
- Plenge, Johann - Linhardt, Hanns Cogito ergo sumus. Eine Auswahl aus den Schriften von Johann Plenge 1874 - 1963, besorgt und eingeleitet von H. Linhardt, Berlin 1964
- Johann Plenges Organisations- und Propagandalehre, eingeleitet von H. Linhardt, Berlin 1965
- Pollert, Ernst Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik, Stuttgart 1930
- Rasplicka, Klaus Das Selbstverständnis in der Werbung im Werbeschrifttum von den Anfängen bis zum Jahre 1935, Unveröff. Diplomarbeit Nürnberg 1965/66

- Redlich, Fritz System der Handelsfunktionen, in:
Schmollers Jahrbuch, 56. Jg. 1932,
S. 27 - 50
- ders. Reklame. Begriff - Geschichte - Theo-
rie, Stuttgart 1935
- Rieger, Wilhelm Einführung in die Privatwirtschafts-
lehre, 3. Aufl. Erlangen 1964 (Unver-
änd. Nachdruck der 1. Aufl. 1928)
- ders. Fritz Schönpflug: Das Methodenproblem
in der Einzelwirtschaftslehre, in:
BFuP, 7. Jg. 1955, S. 268 - 285
- Rößle, Karl Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
(1. Aufl.) München 1948; 5. Auflage
Stuttgart 1956
- Ruberg, Carl Verkaufsorganisation, Essen 1952 = Be-
triebswirtschaftliche Bibliothek,
hrsg. von W. Hasenack
- Sandig, Curt Bedarfsforschung, Stuttgart 1934
- ders. Betriebswirtschaftspolitik, 2. Auflage
von: Die Führung des Betriebes. Be-
triebswirtschaftspolitik, Stuttgart
1966 (1. Aufl. Stuttgart 1953)
- Schäfer, Erich Grundlagen der Marktbeobachtung, 1.
Aufl. Nürnberg 1928, 2. Aufl. Nürn-
berg 1940, 3. u. 4. Aufl. u.d.T.:
Grundlagen der Marktforschung. Markt-
untersuchung und Marktbeobachtung,
Köln-Opladen 1953, Köln-Opladen 1966
- ders. Versuch einer Gesamtsystematik der
kaufmännischen Betriebswirtschafts-
lehre. Mit besonderer Hervorhebung der
Absatzlehre, in: Die Betriebswirtschaft,
25. Jg. 1932, S. 229 - 234
- ders. Wirtschaftlichkeit der Reklame, in:
Die deutsche Fertigware, 6. Jg. 1934,
S. 121 - 130
- ders. Über die künftige Gestalt der Absatz-
lehre, in: Bergler, Georg und Schäfer,
Erich, Um die Zukunft der deutschen
Absatzwirtschaft, Berlin 1936 = "Ab-
satzwirtschaft". Schriftenreihe des
Verbandes Deutscher Diplomkaufleute
e.V., hrsg. von G. Bergler u. E. Schä-
fer, Bd. 1
- ders. Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, 1.
Aufl. Leipzig 1943, 2. Aufl. Köln-
Opladen 1950

- ders. Das Absatzwesen und die Problematik seiner Wirtschaftlichkeit, in: Wpg, 1. Jg., Nr. 6, Stuttgart 1948, S. 68 - 76
- ders. Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: ZfB, 20. Jg. 1950, S. 553 - 563
- ders. Stufen der Rationalisierung im Bereich der Absatzwirtschaft, in: ZfhF, NF., 2. Jg. 1950, S. 1 - 11
- ders. Die Funktionalbetrachtung in der Betriebswirtschaftslehre, in: Gegenwartsprobleme der Betriebswirtschaft, gewidmet Walter le Coutre zu seinem 70. Geburtstage, hrsg. von F. Henzel, Baden-Baden/Frankfurt-Main 1955
- ders. Markt- und Konjunkturerfassung als Funktion der Unternehmung, in: ZfhF, NF., 7. Jg. 1955, S. 555 - 568
- ders. Absatzwirtschaft, in: HdW, Bd. I, Köln-Opladen 1958, S. 299 - 379
- ders. Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, in: HdW, Bd. I, Köln-Opladen 1958, S. 9 - 48
- ders. Die Unternehmung. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl. Köln-Opladen 1961
- ders. Produktionswirtschaft und Absatzwirtschaft, in: ZfhF, NF., 15. Jg. 1963, S. 537 - 548
- Schär, Johann Friedrich Allgemeine Handelsbetriebslehre, I. Bd., Leipzig 1911 (1. A.); 5. Aufl. u.d.T. Allgemeine Handelsbetriebslehre, Leipzig 1923
- ders. Die Bank im Dienste des Kaufmanns. Handelshochschulbibliothek, hrsg. v. M. Apt, Bd. 2, Leipzig 1909
- Schmalenbach, Eugen Über die Absichten, die der Herausgeber mit der Veröffentlichung der Einzeldarstellungen von Buchhaltungseinrichtungen verfolgt, in: ZfhF, 3. Jg. 1908/09, S. 192 - 193
- ders. Die Privatwirtschaftslehre als Kunstlehre, in: ZfhF., 6. Jg. 1911/12, S. 304 - 316

- ders. Selbstkostenrechnung, in: ZfhF, 13. Jg. 1919, S. 257 - 299, S. 321 - 356
- ders. Dynamische Bilanz, 4. Aufl. Leipzig 1926 (1. Aufl. in ZfhF, 1919)
- ders. Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 5. Aufl. Leipzig 1930 (1. Aufl. in ZfhF, 1919)
- ders. Kostenrechnung und Preispolitik, 7. Auflage Köln-Opladen 1956
- Schmaltz, Kurt Art. Absatz, in: HdB, Bd. 1, Stuttgart 1926
- Schmidt, Fritz Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl. 1929 (1. Aufl. u.d.T. Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft, Leipzig 1921)
- ders. Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien 1930
- ders. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, o.O., o.J. = Die Handelshochschule
- Schnutenhaus, Otto R. Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung, Berlin 1927
- ders. Das Gebiet der Absatzlehre. Ein Beitrag zur Systematik der Betriebswirtschaftslehre, in: Der praktische Betriebswirt, 12. Jg. 1932, S. 647 - 652
- ders. Absatzpolitik und Unternehmensführung, Freiburg i. Br. 1961
- Schönpflug, Fritz Betriebswirtschaftslehre. Methoden und Hauptströmungen, 2. Aufl. von "Das Methodenproblem in der Einzelwirtschaftslehre, hrsg. v. H. Seischab, Stuttgart 1954 (1. Aufl. 1933)
- ders. Untersuchungen über den Erkenntnisgegenstand der allgemeinen und theoretischen Betriebswirtschaftslehre als Lehre von den wirtschaftlichen Gebilden, Stuttgart 1936
- Schreiber, Rupert Erkenntniswert betriebswirtschaftlicher Theorien. Einführung in die Methodik der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1960
- Seyffert, Rudolf Allgemeine Werbelehre, Stuttgart 1929

- ders. Wirtschaftslehre des Handels, 1. Aufl.
Köln-Opladen 1951
- ders. Art. Werbung, in: HdB, Bd. 4, 3. Aufl.
Stuttgart 1962, Sp. 6265 - 6284
- ders. Über Begriff, Aufgaben und Entwicklung
der Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl.
Stuttgart 1963
- ders. Werbelehre. Theorie und Praxis der
Werbung, Bd. I Allgemeine Werbelehre,
Stuttgart 1966
- Sieber, Eugen H. Wirtschaftlichkeit und Wirtschaftlich-
keitsmessung, in: Die Unternehmung im
Markt, Festschrift für Wilhelm Rieger
zu seinem 75. Geburtstag, Stuttgart-
Köln 1953, S. 170 - 204
- Singer, Gerwulf Das Objekt der Nationalökonomie als
ontologisches und erkenntnis-theore-
tisches Problem (Eine wissenschafts-
historische Untersuchung), Diss. Er-
langen-Nürnberg 1966
- Sonnendorfer, Rudolf Die Technik des Welthandels. Ein Hand-
buch der internationalen Handelskunde,
Wien-Leipzig 1889
- Stackelberg, Heinrich von Theorie der Vertriebspolitik und
Qualitätsvariation, in: Schmollers
Jahrbuch, 63. Jg. 1939, S. 43 - 85
- Sundhoff, Edmund Absatzorganisation, Wiesbaden 1958
= Die Wirtschaftswissenschaften
- ders. Art. Emminghaus, Karl Bernhard Arwed,
in: HdB, Bd. 1, 3. Aufl. Stuttgart
1956, Sp. 1629 - 1630
- Tietz, Bruno Bildung und Verwendung von Typen in
der Betriebswirtschaftslehre dargelegt
am Beispiel der Typologie der Messen
und Ausstellungen, Köln-Opladen 1960
= Schriften zur Handelsforschung,
hrsg. von R. Seyffert, E. Sundhoff,
H. Buddeberg, R. Nieschlag, Nr. 13
- Töndury, Hans Von der Handelswissenschaft zur Privat-
wirtschaftslehre, Zürich 1916
- ders. Wesen und Aufgabe der modernen Be-
triebswirtschaftslehre, Bern 1933

- Ulrich, Hans Die Betriebswirtschaftslehre vor neuen Aufgaben, in: Betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Instituts für Betriebswirtschaft an der Handelshochschule St. Gallen, Nr. 17 (1961)
- Vershofen, Wilhelm Die Grenzen der Rationalisierung, Nürnberg 1927
- ders. Geleitwort, in: Der Markt der Fertigware, 1. Jg. 1929, S. 1 f.
- ders. Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung (Neuausgabe des ersten Bandes des Handbuchs der Verbrauchsforschung, 1940) Berlin-Köln 1959
- Wagenführ, Horst Die Arbeiten der "Vertriebsingenieure", in: Der Markt der Fertigware, 1. Jg. 1929, S. 124 - 128
- Weber, Eduard Literaturgeschichte der Handelsbetriebslehre, Tübingen 1914
- Weidenmüller, Hans Stoff und Geist in der Werbelehre, Langensalza 1919
- ders. vom begriffbau der anbietlehre, Berlin 1926
- Weinhold-Stünzi, Heinz Grundlagen wirtschaftlicher Absatzführung, Bern 1964 = Schriftenreihe der Forschungsstelle für den Handel an der Hochschule St. Gallen, Bd. 6
- Werner, F. Die Betriebswirtschaftslehre und die Handelshochschulen, in: Zur Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre. Festgabe zum 70. Geburtstage von Robert Stern, Berlin-Leipzig-Wien 1925, S. 20 - 39
- Weyermann, Moritz Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Hochschulen, Karlsruhe 1912
- Schönitz, Hans
- Wöhe, Günther Methodologische Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre, Meisenheim am Glan 1959
- ders. Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl. Berlin-Frankfurt (Main) 1965

Abkürzungsverzeichnis

BFuP	=	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
HdB	=	Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre (falls nichts anderes angegeben, 3. Aufl. Stuttgart 1956 - 1962)
HdSW	=	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, zugleich Neuauflage des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften, Tübingen-Göttingen 1956 - 1965
HdW	=	Handbuch der Wirtschaftswissenschaften
Wpg	=	Die Wirtschaftsprüfung
ZfB	=	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfhF	=	Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung
ZHH	=	Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis

Anm.: Hervorhebungen in Zitaten sind - falls nicht anders vermerkt - im Original.

L e b e n s l a u f

Ich wurde am 27. April 1941 als Sohn des Steuerberaters Otto Schudrowitz und seiner Ehefrau Hedwig geb. Brilon in Holzminden geboren. Dort legte ich im Jahre 1960 die Reifeprüfung am Gymnasium für Jungen ab. Nach einem siebenmonatigen kaufmännischen Praktikum in einem Industriebetrieb immatrikulierte ich mich für das Wintersemester 1960/61 an der damaligen Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg. Von Oktober 1963 bis Juli 1964 studierte ich an der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Lyon. Anschließend setzte ich das Studium an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Erlangen-Nürnberg fort, wo ich im Herbst 1965 das Examen als Diplom-Handelslehrer ablegte.

Nürnberg, im August 1967

Georg Otto Schudrowitz

Offsetdruck-Fotodruck

J. Hagi, 852 Erlangen, Hauptstr. 109, (Nähe Martin-Luther-Platz) Tel. 2 29 90